



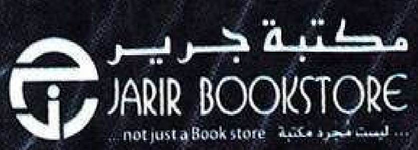
الثقة الفورية

القوة التي تدفعك للحصول على ما تريد!










أهم جروبات على تليجرام
باحثون
هنا سور الازبكية
غواص في بحر الكتب
قناة مصر الثقافية و الفنية



الثقة الفورية




تليجرام مكتبة غواص في بحر الكتب

الثقة الفورية

القوة التي تدفعك للحصول على ما تريد

د . بول ماكينا

مراجعة : " مايكل نيل "





مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... ليست مجرد مكتبة not just a Book store

المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)
ص.ب ٣١٩٦
الرياض ١١٤٧١
تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+
فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)
شارع العليا — تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+
شارع الأحساء — تليفون ٤٧٧٣١٤٠ ١ ٩٦٦+
الحياة مول — تليفون ٢٠٥٧٠١٠ ١ ٩٦٦+
طريق الملك عبد الله (حي الحمرا) — تليفون ٢٧٨٨٤١١ ١ ٩٦٦+
الدائري الشمالي (مخرج ٥/٦) — تليفون ٢٧٥٤٧١٠ ١ ٩٦٦+

القصيم (المملكة العربية السعودية)
شارع عثمان بن عفان — تليفون ٣٨١٠٠٢٦ ٦ ٩٦٦+

الخُبر (المملكة العربية السعودية)
شارع الكورنيش — تليفون ٨٩٤٢٣١١ ٣ ٩٦٦+
مجمع الراشد — تليفون ٨٩٨٢٤٩١ ٣ ٩٦٦+

الدمّام (المملكة العربية السعودية)
الشارع الأول — تليفون ٨٠٩٠٤٤١ ٣ ٩٦٦+

الأحساء (المملكة العربية السعودية)
المبرز طريق الظهران — تليفون ٥٣١١٥٠١ ٣ ٩٦٦+
الجبيل. الجبيل الصناعية — تليفون ٣٤٠١٥٥٥ ٣ ٩٦٦+

جدة (المملكة العربية السعودية)
شارع صاري — تليفون ٦٨٢٧٦٦٦ ٢ ٩٦٦+
شارع فلسطين — تليفون ٦٧٣٢٧٣٧ ٢ ٩٦٦+
شارع التحلية — تليفون ٦٧١١١٦٧ ٢ ٩٦٦+
شارع الأمير سلطان — تليفون ٤٢٠٢٠٥٠ ٢ ٩٦٦+
شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا) — تليفون ٦٨٧٣٧٤٣ ٢ ٩٦٦+

مكة المكرّمة (المملكة العربية السعودية)
أسواق الحجاز — تليفون ٥٦٠٦١١٦ ٢ ٩٦٦+

المدينة المنوّرة (المملكة العربية السعودية)
جوار مسجد القبلتين — تليفون ٨٤٦٦٧٦١ ٤ ٩٦٦+

الدوحة (دولة قطر)
طريق سلوى. تقاطع رمادا — تليفون ٤٤٤٠٢١٢ ٩٧٤+

أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)
مركز الميناء — تليفون ٦٧٣٣٩٩٩ ٢ ٩٧١+

الكويت (دولة الكويت)
حولي. شارع تونس — تليفون ٢٦١٠١١١ ٩٦٥+
الشريخ. شارع الجهراء (البيبسي) — تليفون ٤٩٢٨٣٣٤ ٩٦٥+

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلاتنا على :
jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠٠٨ م

INSTANT CONFIDENCE!

The Power to Go For Anything You Want

PAUL McKENNA Ph.D.

Edited by Michael Neill




أهم جروبات علي تليجرام
باحثون
هنا سور الأزبكية
غواص في بحر الكتب
قناة مصر الثقافية و الفنية

المحتويات


تليجرام: هنا سور الأزبكية

قال : " اقتربوا من الحافة " .

قالوا : " لكننا خائفون " .

قال : " فقط اقتربوا من الحافة "

وبالفعل اقتربوا ،

فقذفهم من فوقها .

جيلوم أبولينير





أهم جروبات علي تليجرام
باحثون
هنا سور الأزبكية
غواص في بحر الكتب
قناة مصر الثقافية و الفنية

استعد للنجاح !

هل تستغل كل القدرات الكامنة بداخلك فى حياتك ؟

لا يعتقد ذلك أى من مئات الآلاف من الأشخاص الذين تعاملت معهم على مدار سنوات ـ وهم محقون فى رأيهم هذا . حتى كبار رجال الأعمال ونجوم هوليود والأبطال الرياضيين ، الذين تعاملت معهم والذين يتبوأون مواقع الريادة فى تخصصاتهم ، كانوا يعلمون أنهم لا يستخدمون سوى القدر اليسير مما يملكون ، ولا يحققون سوى النذر اليسير مما هم قادرون على تحقيقه .

ولقد كشفت الدراسات المتتابعة عن أن الفارق بين الفائز والخاسر فى الأداء الرياضى هو أقل من ١ ٪ . وأنا أعتقد أن ما يصنع ذلك الفارق حقاً هو شىء واحد : الثقة بالنفس .

إن هذا الكتاب ليس مجرد كتاب تقرؤه ، بل هو نظام صمم خصيصاً لمساعدتك على شحذ قوتك فى جميع مجالات حياتك . وعندما تمارس التدريبات ، وتتبع التعليمات المدرجة بين دفتى هذا الكتاب ستلمس التفوق والتميز الذى يطرأ عليك فى كل ما تفعله أياً كان . كما ستلاحظ أنك ستستمتع بحياتك بصورة أكثر ، كما ستجد أن تلك التحديات ، والتى لم تكن تظن يوماً أنك قد تقهرها ، صارت شيئاً تافهاً عندما تواجهها بالقدر الذى تملكه الآن من الثقة بالنفس . وسوف نقوم معاً

بتهيئة عقلك لتحقيق النجاح ، وتكييف نفسك على تحقيق كل ما أردت دوماً تحقيقه .

وكل ما يمكننى أن أؤكده لك الآن هو الآتى : لا يهم كيف تسير الأمور فى حياتك الآن ، أو منذ متى والحال بك يسير على ما أنت عليه الآن ، أو حتى مدى تشككك فى مدى نجاح هذا وفاعليته بالنسبة لك . كل هذا يمكن أن يتغير فى ظرف يوم واحد فقط . وهذا اليوم يبدأ الآن .

إلام يرشدك هذا الكتاب ؟

يشبه استخدامك للنظام المذكور فى هذا الكتاب حضور جلسات خاصة معى . وكل ما تحتاج إليه للنجاح ستجده موجوداً فى هذا الكتاب . وسرعان ما ستجد فى نفسك القدرة على استخدام جميع قدراتك الكامنة بداخلك ، وكذلك استخدام الثقة الموجودة لديك بصورة طبيعية ، حتى تتمكن من إعادة تشكيل حياتك بالصورة التى تبغيها .

وسوف يصحبك كل قسم من الأقسام الأربعة الموجودة خطوة بخطوة حتى تنتقل من حياتك الراهنة وما أنت عليه الآن وتصل إلى كل ما تنشد . ويشبه القسم الأول " ترسيخ عادة الثقة بالنفس " حضور بعض الجلسات معى بالعيادة . وسوف تحضر معى مجموعة من الجلسات ، والمصممة بصورة محكمة بهدف رفع مستوى ثقتك بنفسك ، حتى تجد بنفسك الشعور

بالراحة ، والتعامل السليم عند مواجهة الأمور التى كانت تضايقك مسبقاً .

وقبل أن تنتهى من قراءة القسم الأول ستجد أن حياتك مختلفة بصورة كلية . وستجد أن الحياة مليئة بالفرص بعد أن كانت مليئة بالعوائق والصعوبات من قبل . ستكون قد تعلمت كيف تستخدم قدرات عقلك المدهشة حتى تزيد من ثقتك بنفسك ودافعيتك بكل سهولة ، كما ستنعم بالسلام الداخلى أكثر من أى وقت مضى .

أما فى القسم الثانى " حفز نفسك على النجاح " فسوف أطلعك على بعض الأسرار الخاصة بالأشخاص الناجحين ، وذوى الدافعية العالية . وقبل أن تنتهى من هذا القسم ستجد نفسك مفعماً بالرغبة فى الخروج للعالم لتتبنى أفعالاً وخطوات ضخمة نحو تحقيق أحلامك . والأكثر من هذا أنك ستشعر بالقوة والحماس والراحة تغمرك وأنت تفعل هذا ، حيث ستكون وقتها على يقين بأنك مستعد بأفضل صورة ممكنة ، ومستعد لاختبار نفسك فى المكان الذى يهمك ـ وهو حياتك الخاصة بك .

أما القسم الثالث " الثقة بالنفس فى الحياة الواقعية " فهو أشبه بالجلوس فى إحدى ندواتى الخاصة بكيفية تحقيق النجاح . وبإمكانك قراءة القسم الثالث بطريقة مستمرة من البداية إلى النهاية ، إلا أننى قمت بتصميمه على هيئة خطوات إرشادية تعينك على تحقيق النجاح فى الحياة

الواقعية . وهكذا يمكنك انتقاء وقراءة الأجزاء التى تريد إتقانها بصورة أكبر ، سواء كانت متعلقة بالتغييرات التى تود تحقيقها فى مجال عملك ، أو فى المواقف الاجتماعية ، أو فى التحدث مع جمع من الناس ، أو حتى فى علاقاتك الشخصية .

وأخيراً وفى القسم الرابع " عيادة الثقة بالنفس " سوف أحاول الإجابة عن بعض من أكثر الأسئلة التى توجه إلىّ بصورة متكررة ، والتى يطرحها أناس يتعلمون كيفية التحكم فى عالمهم الداخلى ، وإطلاق قوة ثقتهم بأنفسهم ، والبدء فى العمل والتغيير .

ما تحتاج لمعرفته قبل البدء

تخيل نفسك وقد تعاقدت معى لمساعدتك على تنمية ثقتك بنفسك ، وتحفيز الدافعية لديك لتحقيق كل ما تريد من هذه الحياة . ما أكثر شىء ترغب فى تغييره ؟ وما الذى تريد الاستعانة بى لتحقيقه ؟

وبما أنك بشرائك لهذا الكتاب قد تعاقدت معى فعلياً لأكون مدربك على النجاح ، فهناك بضعة أشياء ينبغى عليك معرفتها قبل أن نبدأ :

١. إننى إنسان متفانٍ لأقصى درجة فى عمله

عندما أعمل مع عملائى ، لا أدخر جهداً فى التأكد من أنهم يحصلون على كل ما يبغون ، بل وأكثر ، ومن خلال المعاملات التى تجمعنا . وحتى أستطيع مساعدتك على الاستفادة الكاملة من قدراتك ، فلن أكتفى بالتعامل معك فقط ، بل سأخاطب عقلك اللاواعى بصورة مباشرة ، وهو الجزء الذى يتحكم بصورة مطلقة فى كل جوانب سلوكك . كما أنه الجزء الذى يحافظ على انتظام ضربات قلبك ، وقيام عقلك بعملية التفكير ، وقيام جسدك بتجديد ذاته .

وعبر صفحات هذا الكتاب سأقوم بمخاطبة عقلك اللاواعى حتى يحفزك على العمل والقيام بأشياء جديدة . وإذا كان هذا يبدو مخيفاً لك إلى حد ما فسبب ذلك يعود إلى أنك تعلم يقيناً فى داخلك أن الآن هو وقت التغيير ، والقيام بشىء مختلف . وكما قال آينشتاين : " إن القيام بعمل نفس الشىء بنفس الصورة مرة تلو الأخرى ، وتوقع الحصول على نتيجة مختلفة لهو الجنون فى حد ذاته " .

وربما تجد أحياناً أن ما أقترحه عليك من أشياء يجعلك تشعر بعدم الراحة ، أو يتنافى مع طريقتك التقليدية فى التفكير . إذا ما حدث هذا ، فهو علامة جيدة . وعلى أى حال إن طرقك التقليدية فى التفكير هى التى أوصلتك لتلك الحالة البائسة التى أنت عليها الآن فى العديد من جوانب حياتك . وإذا ما تسبب شىء مما أقول فى أن تشعر بتهديد

نظرتك للعالم ، فاعلم أن هذا معناه أن عملية التغيير اللاواعى قد بدأت بالفعل .

٢. هذا الكتاب مختلف

يحتوى كل فصل فى هذا الكتاب على خلاصة كل ما تعلمته ومارسته على مدار آلاف الساعات من العمل مع أناس مثلك تماماً . فلقد استغرق الأمر سنوات حتى تمكنت من تجميع جميع المعلومات الواردة به ، ناهيك عن وضعها فى أفضل صيغة مركزة ممكنة . ولقد تعمدت أن يكون كل فصل قصيراً ومركزاً ومباشراً لأقصى درجة .

ولهذا لن تحتاج لأكثر من بضع دقائق للقراءة والاستفادة من كل فصل ، وإذا ما أردت يمكنك تصفح الكتاب كله وقراءته بصورة سريعة فى سويعات قلائل .

وقد تندهش من مدى تحسن الأشياء وتغيرها للأفضل أثناء قراءتك لهذا الكتاب ، ومع هذا واصل قراءة التمرينات والأفكار المذكورة به مراراً وتكراراً حتى تصل لمستوى أعلى من الثقة بالنفس ، وتحفيز الذات . وسوف يساعدك التدريب المستمر على الارتقاء بذاتك ، وبثقتك بنفسك إلى أعلى مستوى ممكن ■

٣. سأصحبك فى كل خطوة على الطريق

كلما بدأ شعورك تجاه نفسك ، وتجاه حياتك فى التغيير ، وأصبحت أكثر ثقة بنفسك ، ستجد أن الناس من حولك سينظرون إليك ويعاملونك بصورة مختلفة . حيث ستجد نفسك أحياناً قادراً علي ملاحظة الطاقة الإيجابية التى تبثها فيمن حولك ، وأحياناً أخرى ستلاحظ كيف أن الناس بدأوا يعلقون على كيف أنك أصبحت أكثر استرخاءً وأكثر سعادة وثقة بالنفس ، وأنه يوجد بك شيء " مختلف " .

لكن رحلتنا معاً لن تنتهى بمجرد انتهائك من قراءة هذا الكتاب مرة واحدة . فبمعاودة قراءة الكتاب أو حتى أجزاء معينة منه ستعطى لنفسك دفعات فورية من الثقة بالنفس ، وتقدير الذات فى كل يوم من أيام حياتك .

من ستكون ؟

ربما سيكون أهم مبدأ تتعلمه من هذا الكتاب هو :

إن ما تتدرب عليه سيشكل جزءاً من شخصيتك .

لقد قضى معظم الناس حياتهم وهم يمنعون أنفسهم من السعى وراء ما يبغون ، وبعد ذلك يلومون أنفسهم على إخفاقهم فى مساعيهم . لقد أصبحوا خبراء فى التصرف

بصورة سلبية ، ثم يبررون فشلهم لأنفسهم عنٍ طريق إقناع أنفسهم بوجود خطأ ما فيهم ، ولكنه يعد بعيداً كل البعد عن الحقيقة .

لا يفشل الناس بسببٍ وجود عيب فيهم ، بل يفشلون لأن الفشل نفسه يعد جزءاً من عملية النجاح .

لأولئك الذين اعتادوا النجاح ، لا يعد الفشل مبرراً للاستسلام - بل هوٍ وقت للتريث ، والتعلم مما حدث وإدراك أنهم أكثر استعداداً الآن للنجاح عن أى وقت مضى . إن ميل جيبسون يطلق على الفشل " المصاريف المدرسية " ، فهو الثمن الذى يجب أن يدفعه المرء ليعيش حياته .

وعلى الرغم من أن الأخطاء والإخفاقات تتواجد دوماً فى رحلتك نحو النجاح ، إلا أنه لا يجب أن تمنعك من البدء . وكما يقول الصينيون : " مسيرة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة " . وسوف تبدأ تلك الخطوة بمجرد انتقالك للصفحة التالية ...

القسم الأول

ترسيخ عادة الثقة بالنفس

الفصل الأول

•

عليك بإعداد نفسك للنجاح

الثقة الطبيعية

" لا تخاطر بنفسك ، فهى كل ما تملك " .

جانى جولين

هل حدث أن سمعت شخصاً يتحدث عن شخص آخر ، ويقول عنه إنه " شخص يعيش فى سلام داخلى مع نفسه ؟ "

هذا هو أساس وجوهر ما نطلق عليه الثقة الطبيعية ، فهى تعنى شعورك بالراحة والاطمئنان الداخلى بما يمكنك من مواجهة وتحمل ضربات الحظ العاثر ، ويدفعك للمضى قدماً لتحقيق أحلامك فى الحياة .

وهذا النوع من الثقة ليس شيئاً يولد به بعض الناس بينما يفتقده البعض الآخر ، ولا يحصلون عليه مهما حاولوا ، بل هو نتاج طبيعى لالتزامك بمجموعة من الأفعال والسلوكيات التى تؤديها بانتظام وبتوافق . إنه شىء بدأته بالفعل عندما قمت بالبدء فى قراءة هذا الكتاب .

دعنى أطلب منك أن تتوقف للحظة ، ثم تتخيل الشكل الذى ستكون عليه حياتك لو أنك كنت تتمتع بأى من درجات الثقة بالنفس الآن ، ولاحظ نفسك ولاحظ ما يحدث حولك :

كيف ستبدو هيئتك ؟

كيف ستكون نبرات صوتك ؟

ما نوع الأشياء التى ستقولها لنفسك ؟

ما الذى ستسجله فى عقلك ؟

إذا ما استغرقت وقتاً كافياً فى تخيل كل تلك الأمور ، فمن المرجح أن تشعر بالثقة بالنفس بدرجة أكبر مما كنت عليه منذ بضع لحظات مضت .

لكنك ، وكما ستعرف لاحقاً ، ستعلم يقيناً أن الثقة بالنفس ليست مجرد شعور إيجابى تشعر به ؛ بل هى اتجاه عام ، وأسلوب حياة يقودك إلى النجاح وتحفيز ذاتك ، وفتح آفاق جديدة !

أنت بالفعل تعرف ما يجب عليك فعله

يدهشنى دوماً ذلك العدد الكبير من الأشخاص الذين يأتون إلىّ ويقولون : " أنا إنسان فاقد الثقة بالنفس " . وعندما أسألهم إذا ما كانوا واثقين فى هذا ، يقولون بكل شجاعة : " بالطبع ، أنا أثق فى هذا كل الثقة " .

> **إن ما نواظب على فعله وتكراره هو ما يشكل شخصياتنا . وعليه ، فإن التفوق ليس مجرد فعل نقوم به ، بل هو عادة .**
>
> أرسطو

إن المشكلة ليست فى أنهم يفتقدون للثقة بالنفس ، بل هم واثقون من الأشياء الخاطئة . فى الواقع ، هم واثقون أشد الثقة فى أنهم لا يتمتعون بالثقة بالنفس .

ألن يكون رائعاً لو أنهم استطاعوا استدعاء حالاتهم العاطفية الإيجابية وثقتهم تلك فى المواقف التى يكونون فى حاجة إليها فعلاً ؟

تخيل نفسك قادراً على أن تقف أمام مجموعة من الناس ، أو تقف على خشبة مسرح متمتعاً بالثقة بدرجة تفوق تلك الدرجة من الثقة التى كنت تشعر بها وأنت جالس فى الصفوف الخلفية . أو تخيل نفسك وأنت تشعر بالمزيد من الثقة بالنفس مع كل خطوة تخطوها تجاه شخص جذاب ترغب فى الحديث معه .

إذا ما كان هذا يبدو مستحيلاً فى نظرك ، أو حتى أمنية عزيزة المنال ، فستجد مفاجأة سعيدة فى انتظارك . أنت بالفعل خبير فى كل المهارات التى تحتاج إليها لتنمية عادة الثقة بالنفس .

فكر فى الأمر كالتالى ـ هل يمكنك أن تجبر نفسك على نسيان ، وتجاهل شعورك بالتوتر بينما أنت مقبل على الحديث مع امرأة جذابة ؟ هل يمكن أن تتناسى وتتغاضى عن التوتر والمضايقة اللذين ينتابانك قبل أن تقوم بتقديم أى عرض ، أو إجراء مكالمة هاتفية مهمة ؟

تذكر أن مبدأنا الأساسى هو :

إن ما تتدرب عليه سيشكل جزءاً من شخصيتك

بعض الناس اعتادوا الدخول فى حالة من البلادة ، وذلك قبل قيامهم بتقديم عروض أو طلب مقابلة شخصية مهمة مرات عديدة حتى أنهم باتوا يشعرون بذلك الشعور السلبى بصورة تلقائية كلما هموا بالقيام بأى من هذه الأمور . بل قد يكونون قد بدأوا يؤمنون بالفعل بأنهم أناس معدومو الثقة بالنفس تماماً .

وعلى النقيض من ذلك نجد أن الناجحين فى الحياة قابلوا مواقف عديدة تشمل قدراً من المخاطر وعدم اليقين . لكن ولأنهم عودوا أنفسهم على الدخول فى حالة عقلية ونفسية إيجابية ، والمبادرة بالفعل ، أصبح قبول المخاطرة ، والدخول فى المواقف الصعبة ، والخروج منها بنجاح بمثابة عادة راسخة لديهم . لقد أصبحوا ينعمون بالسلام الداخلى مع أنفسهم ـ وبمقدورك أن تحذو حذوهم كذلك !

الإحساس بالنجاح

تخيل أن لدىّ آلتى كمان ، وعندما أقوم بالعزف على أوتار إحداهما ، يهتز الوتر المقابل فى الأخرى بصورة مماثلة . يطلق العلماء على هذا اسم " قانون الرنين المتوافق " ـ وهى ظاهرة

" عند الحديث عن الطاقة ، فلا يوجد ما يسمى إرسالاً واستقبالاً ، بل إن الطاقة تتساب من تلقاء نفسها " .

ستيوارت وايلد

تعنى أنه كلما تحرك أو اهتز جسمان على نفس القدر من التردد ، تنتقل الطاقة تلقائياً من أحدهما للآخر .

ولأن الجسم البشرى مكون من نظام معقد من مجموعات من التيارات الكهربائية والمجالات الكهرومغناطيسية ، فإن نفس هذا المبدأ ينطبق على البشر . وفى الواقع نجد أن عبارات مثل " الشعور بالتواصل " و " أن يكون الاثنان متوافقين " هى حالات لوصف الصورة الطبيعية التى تتحرك بها الطاقة ، وتنساب بين شخصين أو أكثر .

وعندما تتدرب على هذه الأساليب ، ستغير كثيراً من ترددات جسدك وحركاته . وستجد نفسك أكثر اقتراباً من الأشخاص والأشياء التى ترغبها بحق فى حياتك . كما أنك ستجلب قدراً أكبر من السعادة والنجاح إلى حياتك ، وستواصل طاقتك تغيرها إلى الأفضل .

زيادة الثقة بالنفس بصورة تدريجية

" أول الغيث قطرة " .

قول مأثور

هل تريد أن تشعر بتحسن ملحوظ فى ثقتك بنفسك فى الدقائق القليلة القادمة ؟

فى كل عام ، يقوم الآلاف من البشر بالعديد من سباقات الماراثون حول العالم لأول مرة . ولكن إذا لم تكن فى حالة بدنية أكثر من ممتازة ، فليس من المتوقع أن يكون بمقدورك العدو لمسافة ستة وعشرين ميلاً فى المحاولة الأولى . وإذا لم تكن تتدرب بانتظام ، فسيكون من الصعب عليك حتى العدو لمسافة ميل واحد .

لهذا عليك أن تحاول الاقتراب من هدفك تدريجياً ، خطوة بخطوة . فى الأسبوع الأول يكون هدفك هو العدو لمسافة ميل واحد يومياً . وفى الأسبوع التالى ، تزيد بمقدار بضعة أميال . وفى النهاية سيكون بمقدورك العدو لمسافة عشرة أميال فى المرة الواحدة . وسرعان ما تكون قادراً على العدو لمسافة ثلاثة عشر ميلاً - وهو ما يساوى تقريباً نصف مسافة الماراثون .

فى يوم ما ، وبصورة مفاجئة ، ستجد نفسك قادراً على العدو لمسافة الماراثون الكاملة والتى تبلغ ستة وعشرين ميلاً - تماماً مثلما يفعل أعظم عدائى العالم .

وهذه هى الوسيلة التى ستتمكن بها من ترسيخ عادة الثقة بالنفس بداخلك . وإذا طلبت منك أن تتخيل نفسك وقد أصبحت شخصاً أكثر ثقة بنفسه الآن ، لن تتمكن من هذا ،

ولن تغير من صورتك أمام نفسك إلا بالقدر الذى حددته لنفسك حتى الآن - أى بناء على ما اعتدته فى نفسك من ثقة بالفعل . لكن عندما تقوم بذلك تدريجياً ، ستندهش من مدى قدرتك على تخطى وتجاوز أى جوانب قصور سابقة لديك ، وسينتابك شعور رائع ...

زيادة الثقة بصورة تدريجية

قم بقراءة هذا التدريب وذلك قبل أن تبدأ ممارسته للمرة الأولى ...

١. تخيل وجود نسخة أخرى منك واقفة أو جالسة أمامك وأنها تفوقك ثقة بالنفس بقدر قليل .

٢. والآن تخيل أنك اندمجت مع هذه النسخة الأخرى ، وأنك تنظر من خلال عينيها ، وتسمع عبر أذنيها ، وتشعر بأحاسيس الثقة التى تتملكك . بعد ذلك لاحظ أنه توجد نسخة أخرى أمامك ، أكثر ثقة ، تجلس أو تقف أمامك بقامة منتصبة أطول قليلاً ، وفى عينيها تتبدى تلك النظرة التى تشير إلى الثقة بالنفس ، ينبعث منها قدر أكبر من الجاذبية .

٣. والآن ، قم بالاندماج مع هذه الشخصية الأكثر ثقة بالنفس ، ثم تخيل وكأن أمامك نسخة أكثر ثقة بالنفس - بها قدر أكبر من العاطفة والقوة والراحة النفسية .

٤. قم بتكرار الخطوة الثالثة ، واندمج مع نسخة أكثر وأكثر ثقة بالنفس منك حتى تشعر بأن الثقة بالنفس تملأ كيانك . لاحظ جيداً كيف تستخدم جسدك ـ كيف تتنفس ، والتغييرات المرتسمة على وجهك ، والبريق الذى يلتمع فى عينيك .

هذا هو كل ما تحتاج لفعله !

وبينما تقوم بالممارسة والتدريب على الأساليب المذكورة فى هذا الكتاب ، ستجد أنك تقوم ببرمجة عقلك على الاستجابة للتحديات والعوائق عن طريق استشارة أحاسيس الثقة بالنفس والراحة والقدرة على التعامل مع المواقف المختلفة .

الفصل الثانى

•

ما يتنافى مع الثقة بالنفس

حركة الثقة بالنفس

> **كن على طبيعتك ، فليس بمقدورك أن تتقمص شخصية غيرك .**
>
> أوسكار وايلد

بينما أخبرت من حولى بأننى أؤلف كتاباً عن الثقة بالنفس ، كانت ردود الأفعال متباينة إلى حد ما . فبينما شعر الكثيرون بالإثارة وقالوا لى إنهم يتطلعون حقًا لتعلم المزيد عن كيفية سبر أغوار أنفسهم وصولاً للطاقات الدفينة داخلهم حتى يتمكنوا من تحقيق أهدافهم فى الحياة ، إلا أن القليل قالوا لى أشياء على غرار : " آه ، حسناً . مجرد برنامج تدريب آخر للحمقى " .

فى السبعينات من القرن المنصرم تركز اهتمام علم النفس على ما يطلق عليه اسم " حركة الثقة بالنفس " . وكثرت الدورات التدريبية الخاصة بالمساعدات على توكيد الذات وتقوية الثقة بالنفس ، وأصبح شعار هذا الجيل هو : " تظاهر بالأمر حتى يتحقق فعلاً " .

بيد أن ما عجز الناس عن إدراكه فى هذا الوقت هو أن التظاهر المستمر بشىء ليس موجوداً لدى المرء من الأساس سيؤدى فى النهاية إلى انعدام الثقة بالنفس وتقدير الذات . وعلى أى حال إذا ما كنت راغباً فى قضاء وقتك كله متظاهراً بأنك شخص آخر ، فلابد وأنك تشعر بعدم الراحة والانسجام مع ذاتك الحقيقية .

ولسوء الحظ ، وبدلاً من أن يتفهم الناس هذه الفكرة ويستجيبوا لها عن طريق تبنى طرق أخرى تتسم بالصدق مع النفس ، فإن المزيد من الناس قد دفنوا " رؤوسهم فى الرمال " بصورة أكثر من ذى قبل . وربما تكون صادفت بعضًا ممن يحضرون مثل تلك الدورات التى تدعو إلى التحفيز ، ولا تطيق البقاء بجوارهم .

كان أحد مرضاى رجلاً ناجحاً بكل المقاييس ، ولكنه بدأ يَهْوى فى حالة من الاكتئاب فى الشهور التى سبقت مجيئه إلى عيادتى طلباً

للاستشارة . وعندما سألته عمَّ قد يكون السبب فى تزايد حالة الاكتئاب تلك ؟ ذكر لى عادة " بسيطة " اعتاد عليها وهى التضخيم من شأن أى إنجاز يحققه وذلك فى كل المواقف .

فإذا ما حقق ربحاً فى أحد تعاملاته التجارية قدره عشرة آلاف جنيه ، فإنه يقول للناس إنه حقق أحد عشر ألفاً . وإذا أخفق فى ثمان وسبعين ضربة فى لعبة الجولف ، ذكر أنه أخفق فى ست وسبعين فقط . حتى وإن كانت النتائج التى يحققها تعد هائلة بمقاييس الآخرين ، فإنه يقوم " بتضخيم الأرقام " محاولاً إظهار نفسه فى صورة أفضل .

ولقد اتضح من خلال حديثنا أن ذلك الأمر سبب إصابته بالاكتئاب . فمهما حقق من إنجازات ، فلن يستطيع مجاراة الصورة التى يقدمها عن نفسه للعالم .

الخوف من أن تكون شخصاً عادياً

هل سبق لك أن قابلت شخصاً لا يكف لحظة عن الحديث عن نفسه تفاخراً وعجباً ؟

بعض الناس يكونون معتزين بأنفسهم بصورة مبالغ فيها ، ولا يطيقون صبرًا حتى يخبروك بأملاكهم التى يملكونها ، والأشخاص الذين يعرفونهم ؛ وذلك لتأكيد

> **" اشعر دوماً " أننى لابد وأن أكافح فى سبيل إثبات شىء ما. وهناك الكثير من الناس ممن يتمنون لى الفشل . لكن هذا يعجبنى فأنا بحاجة إلى أن أكون مكروهاً .**
>
> هاوارد ستيرن

صورتهم بأنهم " أناس ناجحون للغاية فى حياتهم " . وهؤلاء الناس يخلطون بين مفهوم الثقة بالنفس وبين العجرفة والتباهى . كما يخلطون بين التباهى أمام الناس والقوة الكامنة بداخلهم .

وفى الواقع ، فإن من يظهرون تعجرفهم عادة ما يعانون من نقص واضح ومتأصل فى ثقتهم بأنفسهم .

وهذا ينبع أساساً مما يُطْلِق عليه علماء النفس " الخوف من أن يكون الإنسان شخصاً عادياً " . وهو بمثابة محاولة من هؤلاء الناس الذين يحاولون إضفاء أى قدر ضئيل من الثقة بالنفس على شخصياتهم بمحاولة إظهار العجرفة المبالغ فيها ، بينما فى الواقع هم يعلمون جيداً أن شخصياتهم فى حقيقة الأمر ضعيفة وسريعة التأثر بما يحدث لهم . وهكذا تسوء الأمور إلى أقصى حد .

فالنفس البشرية تحاول تحقيق هدفين أساسيين هما :

١ **أن تبدو بصورة حسنة** .

٢ **أن تكون على صواب** .

وستعرف بكل سهولة تلك اللحظات التى تحاول فيها نفسك السيطرة على سلوكك ، حيث ستجد أنك تنفق جل وقتك وطاقتك إما فى محاولة الظهور بصورة طيبة أمام الجميع ، أو الدفاع عن موقفك ، أو كليهما .

وحينما ألاحظ وجود أى تطرف فى السلوك أو الاتجاه ، أعتبر هذا بمثابة إنذار واضح يؤكد لى أن هذا الشخص الذى يصدر عنه ذلك السلوك المتطرف يعانى وبشدة من فقدان الثقة بالنفس . فمحاولة الظهور بمظهر أو شخصية زائفة ليس إلا محاولة من الشخص للتخلص من خوفه من أن يكون إنساناً عادياً .

والأسوأ من هذا كله هو أن هؤلاء ممن يعانون من افتقادهم للثقة الطبيعية لا يحاولون فقط العلوَّ بأنفسهم ، ويضفون عليها أفضل

مظهر ، لكنهم يحاولون كذلك الحط من شأن كل من حولهم . وفى سبيل هذا لا يتورعون عن استخدام ما يتمتعون به من ثروة أو شهرة أو مكانة اجتماعية كأسلحة تحقق لهم ما يرغبون ، حتى يؤكدوا " تفوقهم " الإنسانى والعقلى على سائر البشر من حولهم .

شخصيتك الحقيقية

داخل الطبقات المتداخلة لنفسك تقبع شخصيتك الحقيقية ـ التى توجد فى داخلك من قبل أن تتسبب سنوات وسنوات من التأثيرات الظاهرة والخفية فى تشكيلها وتغييرها ؛ لتصبح تلك الشخصية التى يعرفك كل الناس بها .

هذه الشخصية الحقيقية لها قيمة داخلية عظيمة ، وهى متفردة وتتمتع بثقة مطلقة . وهدفها الأساسى ببساطة هو :

أن تتوخى الصدق فى كل موقف يقابلها

ولهذا السبب لن يساعدك هذا الكتاب على أن تخلق لنفسك قناعاً زائفاً تحاول به خداع العالم من حولك . بدلاً من هذا ، سوف يساعدك على التواصل مع شخصيتك المحقة ، ويملؤك بالطاقة الإيجابية لتحقيق كل ما تريد .

والآن اقلب الصفحة وابدأ فى ممارسة التدريب التالى :

التواصل مع القوة الحقيقية الكامنة بداخلك

توقف للحظة وخذ ما يكفيك من الوقت حتى تتخيل الشكل الذى ستكون عليه حياتك إذا ما كنت أكثر تقبلاً لنفسك مما أنت عليه الآن بالفعل .

كيف سيبدو وضعك الجسمانى ؟

ثم حول وضع جسدك ليماثل الصورة التى تتخيلها الآن ، واجلس بالصورة التى كنت ستجلس عليها إذا ما كنت شخصاً يتمتع بالثقة بنفسه ، واستشعر إحساس الثقة والقوة والراحة الذى تشعر به فى داخلك .

كيف سيبدو صوتك ؟ ما الأفكار التى ستراودك عن نفسك ، وعمّا يمكنك تحقيقه ؟ ماذا ستقول لنفسك ؟

وتذكر دائماً أنه كلما داومت على ممارسة تلك التدريبات ، أسرعت بتغيير حياتك . وكلما واصلت التدريبات مسترشداً بتعليماتى بصورة كاملة ، مُولياً كل تدريب منها التزامك الكامل ، فستصبح شخصاً أكثر ثقة بالنفس ، وأكثر حيوية مما أنت عليه !

الفصل الثالث

•

عقلك المدهش

ميكانيكا العقل

> **من لا يستطيعون تغيير عقولهم ، لا يقدرون على تغيير أى شىء .**
>
> جورج برنارد شو

إن العقل أشبه ما يكون بالحاسب الآلى ، فيوجد به برامجه الخاصة ، والتى تعينك على تنظيم عمليات التفكير والسلوك الخاصة بك . فإذا ما أردت أن تغير من أحد سلوكياتك ، فلن تحتاج إلا إلى أن تتأقلم وتتكيف مع السلوك الجديد ، أى برمجة عقلك . فبعد أن تعاملت مع جميع أنواع البشر ، والذين يعانون من مختلف المشكلات عبر السنين العديدة أصبحت على يقين من أن معظم مشكلاتنا ، إن لم تكن كلها ، تنبع من مصدر واحد وهو : برمجة عقلنا اللاواعى على التصرف بصورة سلبية غير ملائمة .

لكن عقولنا لا تعتبر إيجابية أو سلبية بالفطرة . فعندما نتفكر فى كل تلك الاختراعات المدهشة ، والموسيقى والأفلام والشعر وفنون العمارة والإنجازات العلمية التى تحققت عبر التاريخ الإنسانى ، نجد أن مصدرها فى النهاية واحد فقط ، وهو العقل البشرى . وفى الواقع إنك لو نظرت حولك الآن ، ستجد أن جميع ما يحيط بك من مخترعات بدأ بمجرد فكرة بسيطة فى عقل أحد الأشخاص .

يتحدث العلماء أحياناً عن مدى تعقيد العقل البشرى وما به من مليارات الخلايا العصبية المترابطة . ومع هذا ، وبعد عشرات السنين من البحث العلمى ، اكتشفنا أن العقل يعمل

وفق مجموعة قليلة بسيطة من المبادئ . وفى حقيقة الأمر ، تسير الأمور بصورة ميكانيكية داخل العقل .

عقلك الواعى

نحن ندرك العالم من حولنا بطريقتين أساسيتين لا ثالث لهما : وهما أن ندرك ما حولنا بوعى أو بغير وعى . وعبر صفحات هذا الكتاب سأشير إلى هاتين الطريقتين بالمسميات : العقل الواعى ، والعقل اللاواعى " الباطن " .

إن عقلك الواعى هو ذلك العقل الذى تستخدمه بنشاط وتعمد طوال يومك . وأنت على الأرجح تدركه على أنه صوتك الداخلى الذى يتردد بداخلك طوال الوقت .

إلا أنه على الرغم من كل الاستخدامات المؤكدة لعقلك الواعى ، إلا أن قدرته على إحداث تغييرات فى ذاته محدودة إلى حد كبير . وتخبرنا الدراسات بأنه لا يستطيع التعامل مع الاحتفاظ بمجموعة كبيرة من الأفكار فى المرة الواحدة . ولهذا السبب نجد أن الجزء الأكبر من حياتك يتم التحكم به بصورة أوتوماتيكية عن طريق عقلك الباطن .

عقلك الباطن

يشغل العقل اللاواعى " الباطن " الحيز الأكبر من عقلك . وهو قادر على التعامل مع الملايين من الرسائل الحاملة لمعلومات حسية فى كل ثانية ، كما أنه الحيِّز الذى نختزن فيه حكمتنا وذكرياتنا وذكاءنا . إنه هو مصدر الإبداع ، وأهم ما يهمنا هنا أنه يتولى تخزين وتنفيذ جميع عمليات " البرمجة " الخاصة بالسلوكيات التلقائية الأوتوماتيكية التى يستخدمها المرء فى حياته .

إن العقل الباطن يعمل بمثابة " الطيار الآلى " داخل العقل البشرى : فهو يعطينا الفرصة لعمل أشياء متعددة فى نفس الوقت دون الحاجة إلى التركيز عليها جميعاً بنفس القدر . فعلى سبيل المثال ، عندما كنتَ طفلاً صغيراً كان عليك أن تركز انتباهك جيداً حتى تتمكن من عقد رباط حذائك بالصورة السليمة ، ويكون هذا باستخدام عقلك الواعى . لكن بمجرد اكتمال عملية البرمجة ، يمكن لعقلك الباطن أن يتولى توجيه يديك دون الحاجة إلى التركيز على هذه العملية بعقلك الواعى .

هذه البرامج أو " العادات " تفيدنا للغاية ، حيث إنها تحرر عقلنا الواعى ؛ حتى يتسنى له التفكير فى أشياء أخرى . فقيادة السيارة مثلاً تتضمن التقاء العديد من العادات الصغيرة مثل إعطاء الإشارة ، وزيادة السرعة ، واستخدام المكابح ، والدوران عند المنعطفات ... إلخ . لكن كل هذه

الأمور تصبح معتادة لدرجة أنك تدخل إلى سيارتك بكل سهولة ، وتفكر فى وجهتك التي تنويها .

لكن ، وكما سترى ، أحياناً ما نكون بحاجة إلى تغيير أو تجاهل أو تحديث ، أو حتى التغاضى تماماً عن برامجنا وعادتنا القديمة .

إن السواد الأعظم من عاداتنا هو أشياء اكتسبناها بالصدفة ، ولم نتخلص منها مطلقاً . وربما لم تكن ذات فائدة لنا على الإطلاق فى وقتها . على سبيل المثال ، قيل للعديد منا ونحن لا نزال أطفالاً إننا لسنا على المستوى الملائم ، على الأقل فى بعض من جوانب حياتنا . إلا أننا بعدما صرنا بالغين ، لا نزال نسمح لتلك البرامج القديمة بالتحكم فى سلوكنا ، مهدرين الكم الكبير من وقتنا فى القلق بشأن افتقادنا للمهارة الكافية ، منتقدين أنفسنا لعدم القدرة على الأداء بالصورة التى كان ينبغى أن نؤدى بها .

الخبر السار هنا هو : كل هذا على وشك أن يتغير !

القوة المدهشة للعادات

الشىء الرائع فى العادات التى نكتسبها عن طريق عقلنا الباطن هو أنها تمكننا من تنفيذ المهام والقيام بعمليات الاختيار دون الحاجة لاستخدام انتباهنا بصورة متعمدة .

> **فى البداية نحن نصنع عاداتنا ، وبعد ذلك تتحكم فينا عاداتنا .**
>
> جون درايدن

فنظرياً ، يمكننا قضاء ساعات عملنا كلها فى مناقشة البدائل المتعددة المتاحة أمامنا مستخدمين فى ذلك عقلنا الواعى ، بيد أنه لن يتاح لنا الوقت الكافى بعد ذلك لتنفيذ ما تم اختياره . فبدلاً من تضييع وقتنا كله فى التفكير وإعادة التفكير فى جميع البدائل السلوكية المتاحة ، تمكن عقلنا من تطوير آلية تمكننا من الانتقاء بصورة تلقائية .

على سبيل المثال ، عندما نستيقظ فى الصباح لا نضيع من وقتنا عشرين دقيقة لاستعراض البدائل المتوفرة فى طعام الإفطار . فى معظم الأيام العادية نقوم بتناول الأشياء التى اعتدنا على تناولها دائماً . وكذلك دائماً ما نسلك نفس الطريق عند الذهاب للعمل ، ونقرأ فى الجرائد ، ونستمع لنفس المحطات الإذاعية . كما أننا نطهو طعامنا ، ونربط أحذيتنا ، ونصفف شعرنا بنفس الطريقة يوماً بعد الآخر .

إننا نؤدى مئات المهمات اليومية دون التفكير فيها ، فقط باستخدام " قوة العادات " المتأصلة فى عقلنا الباطن . وبهذه الوسيلة نجد أن برامجنا العقلية الموجودة فى عقلنا الباطن هى التى تجعل حياتنا تسير بكل سلاسة ويسر .

والآلية الأساسية التى تعتمد عليها تلك العادات هى عملية الارتباط . فعقلنا الباطن يتذكر جيداً كل مرة يحدث فيها شيئان فى نفس الوقت ، أو بفارق زمنى ضئيل . وبعد أن يتكرر هذا الأمر مرات قليلة ، أو يتم بصورة لها مغزى عاطفى خاص للمخ ، يتم حدوث ارتباط أحد الشيئين بالآخر . وهكذا

عندما يدق جرس المنبه فى الصباح ، أنت " تعلم " أنه عليك القيام من الفراش والذهاب للحمام . كما أننا ندخل المطبخ و " نعلم " أنه علينا تشغيل غلاية الماء . وسريعاً ما نكوّن عادات أكبر وأكبر من مجموعة من العادات الصغيرة المترابطة معاً .

إن المخ هو عبارة عن مجموعة من شبكات الخلايا العصبية ، وعندما نقوم بأى فعل ، يتكون ارتباط عصبى جديد ، وكلما كررنا هذا الفعل ، يتم تقوية هذا الارتباط العصبى ، شأنه فى هذا شأن العضلات التى تتضخم فى الحجم كلما تم استخدامها . هكذا تتكون العادات الجديدة .

وأفضل السبل للإسراع بعملية السلوكيات الجديدة فى عقلنا الباطن هى عبر استخدام الخيال . وسوف تساعدك التمرينات الموجودة بهذا الكتاب على هذا ، تماماً مثلما يتخيل الرياضى نفسه وهو يفوز مرة تلو الأخرى حتى يضمن تحقيق النجاح .

وأثناء وجودى فى حالة من الاسترخاء التام ، سأعمل على برمجة جهاز الكمبيوتر الموجود بداخلك ـ أى عقلك الباطن ـ حتى أساعدك على تحقيق الثقة بالنفس بصورة فورية طبيعية . وأهم شيء هو أن تواصل ممارسة التدريبات المدرجة بين دفتى هذا الكتاب كل يوم . وكلما تدربت على التفكير فى ذاتك على أنك شخص واثق بنفسه ستبعث بإرشادات إلى عقلك الباطن حتى تواصل التصرف كإنسان أكثر ثقة بنفسك بصورة طبيعية . ولقد بدأت عملية البرمجة بالفعل ...

الفصل الرابع

•

قوة الحديث الإيجابى مع الذات

المنوم المغناطيسى بداخلك

> **الحرية حالة ذهنية ، وأفضل وسيلة لضمانها هى زيادتها .**
> ألبرت هابرد

بعد مشاهدة العروض التى أقدمها ، دائماً ما يخبرنى الكثير من الناس بمدى انبهارهم واهتمامهم بنماذج الإيحاء والتنويم المغناطيسى التى أقدمها خلال عروضى . لكن ما لا يدركونه هو أنهم يقومون بالفعل بخلق إيحاءات مماثلة لعقلهم الباطن طوال الوقت .

على سبيل المثال ، عندما تشرع فى عمل شىء ما للمرة الأولى ، فإنك إما أن تقول لنفسك : " من المؤكد أن هذا الشىء سيكون ممتعاً " ، أو تقول : " ليس بمقدورى القيام بهذا الشىء " أو " من تظن نفسك ؟ " أو " لا أعتقد أنه يجدر بى المحاولة من الأساس ، فلا شىء يفلح معى على أى حال " .

نحن جميعاً بحاجة إلى سماع صوتنا الداخلى ، حتى يساعدنا على شق طريقنا فى هذا العالم ، وخوض غمار الحياة . من المفيد دوماً أن تقول لنفسك كلمات على غرار : " لابد لى ألا أنسى الاتصال بفرانك " ، أو " يعجبنى شكل هذه الفتاة " ، أو " ابتعد عن الطريق فهناك سيارة آتية " .

إلا أنه دائماً ما نستخدم قوة الحديث مع الذات بصورة سلبية تحد من قدراتنا على عمل الأشياء ، حتى قبل أن نحاول . والكثير من الناس يوحون لأنفسهم بالكثير من المشاعر السيئة ، والقصور ، ونقص الثقة بالذات ، وبعد ذلك

يتعجبون من مصدر تلك الأحاسيس السيئة التى تعتمل بداخلهم !

تخيل أن هناك شخصاً ما يعيش معك بالمنزل ، ولا يتوقف عن الحديث والإشارة إلى كل جانب سيئ موجود فيك أو فى حياتك . كم من الوقت ستحتمل هذا قبل أن تطرده من منزلك ومن حياتك ؟

حسناً ، إن عقلك هو المنطقة الوحيدة التى لا يسيطر عليها سواك . وإذا لم تجد المساندة والدعم من الصوت الموجود بداخلك ، فقد حان الوقت لاستبدال هذا الصوت بآخر يؤيدك . لأنك سواء رضيت بهذا ، أم لم ترضَ ستجد أن كل ما ستحققه فى حياتك سيظل مرهوناً بما يقوله لك صوتك الداخلى .

ماذا تقترح إذن ؟

على سبيل المثال ، استمع جيداً لصوتك الداخلى على مدار اليوم ، ولاحظ عدد وكمية الإيحاءات السلبية التى توحى بها نفسك . وبإمكانك أن تكتسبها حتى يتسنى لك رؤيتها على حقيقتها .

وفى الواقع ، وعلى مدار الأسبوع القادم ، كلما وجدت نفسك تتحدث بصورة سلبية عن نفسك فى عقلك أريدك أن تفعل هذا :

توقف فوراً !

والآن دعنى أوضح لك الأمر ـ أنا لا أطلب منك التظاهر بأنك شخص كامل . كل ما أقوله هو أنه عندما تبدأ فى الحديث مع نفسك بصورة أكثر إيجابية ستحصل على نتائج أفضل .

ومع الوقت سَيَقْوى الإحساس المرغوب بداخلك ، وعندما تتوقف عن انتقاد ذاتك ، وتبدأ فى الاحتفاء بها ، فلن ينتابك شعور طيب فقط ، بل ستجد نفسك أقوى وأكثر ثقة من ذى قبل .

تأثير العبارات التحفيزية

> **الكلمة الطيبة تساوى الكثير على الرغم من أنها لا تكلفك إلا القليل .**
>
> جورج هيربرت

تعج الكثير من الكتب المتعلقة بعملية تنمية الشخصية بالكثير من المواعظ والحكم الخاصة بأهمية عملية " تحفيز الذات " ، أى القيام بترديد بعض العبارات الإيجابية عن نفسك مئات المرات وبصوت عال ، حتى تبرمج عقلك على أن يصبح أكثر إيجابية .

لكن مجرد قول هذه الأشياء بصوت عال لا يؤثر فى سلوكك ومشاعرك مثلما يؤثر عليها مجيئها من داخل عقلك . وكذلك فإذا داومت على الحديث بصوت عال عن تلك الأشياء

الرائعة التى تميزك بينما ظل صوتك الداخلى يخبرك بأن كل هذا محض هراء ، فسوف ينتصر ذلك الرأى القادم من داخلك فى نهاية الأمر .

وسوف يساعدك التدريب المذكور فى الصفحة التالية على أن تستخدم قوة صوتك الداخلى حتى تزيد من مستوى ثقتك بنفسك . وبعد أن تنتهى من ممارسة هذه الأساليب وتكررها عدة مرات خلال اليوم ، واظب على استخدامها قدر الإمكان على مدار الأسابيع التالية . حتى تصبح بمثابة عادة مترسخة بداخلك .

وتذكر دائماً أنه بالمواظبة على استخدام تلك التدريبات التى صممت خصيصاً لتلائم غرض هذا الكتاب ، سأقوم أنا وأنت معًا بمخاطبة عقلك الباطن حتى يتمكن من تعديل شخصيتك بصورة أوتوماتيكية ، حتى تحظى بالثقة الكاملة فى كل موقف يواجهك .

برمجة عقلك لتحقيق الثقة بالنفس والنجاح

اقرأ التدريب التالى قبل البدء فى ممارسته للمرة الأولى ! ...

١ حدد موقع صوتك الداخلى . فقط عليك سؤال نفسك السؤال التالى : " أين يكمن صوتى الداخلى ؟ " ثم حدد مصدر الكلمات التى تسمعها من داخلك .

٢ والآن ، أريدك أن تتخيل الصورة التى سيبدو عليها صوتك لو أنك شخص واثق بنفسه إلى أقصى حد . هل هو واضح ومن الأسهل سماعه ؟ هل هو أقوى أم أضعف ؟ هل تتحدث بصورة أسرع أم أبطأ ؟ ومهما تكن الصورة التى سيكون عليها صوتك عندما تصبح أكثر ثقة واعتزازاً بالنفس ، ضع هذا الصوت محل صوتك الداخلى القديم .

٣ خذ بعض اللحظات للتفكير فى بعض الإيحاءات السلبية التى اعتدت أن تعطيها لنفسك فى الماضى ، أشياء من قبيل :

" أنا فاقد للثقة بالنفس " .
" أنا لا أصل لتقديم العروض الإيضاحية " .
" لن أجد أبداً الشخص المناسب لى " .

٤ ثم فكر فى جمل تحمل معنى معاكساً لما سبق ، مثل :

" أنا شخص واثق بنفسه إلى أقصى حد " .
" أنا أقدم العروض الإيضاحية بشكل ممتاز " .
" أنا إنسان محبوب للغاية " .

٥ وأخيراً ، أريدك أن تكرر تلك الإيحاءات الإيجابية لنفسك ، وذلك بصوتك الجديد الواثق .

إنه إحساس مختلف كلية عندما تتحدث مع نفسك بهذه الصورة ، أليس كذلك ؟

وتذكر أن ما تتدرب عليه يصير جزءاً منك ، فقط واصل التدريب على التحدث مع ذاتك بصورة إيجابية ؛ حتى تتغلب الإيحاءات الإيجابية على تلك السلبية .

الفصل الخامس

•

الأفلام التى تدور فى عقلك

قدرة طبيعية

> " لا يمكننى إصابة أى ضربة ناجحة ، ولا حتى أثناء التدريب ، إلا إذا قمت بتكوين صورة واضحة لها فى ذهنى أولاً " .
>
> جاك نيكلاوس

هل سمعت من قبل شخصاً يقول :
" لا يمكننى تخيل نفسى وأنا أقوم بهذا الأمر " ؟

هذه العبارة تحمل أمراً مباشراً لعقلك الباطن ، وتمنعك من استخدام قوة الثقة بالنفس الدفينة بداخلك .

ومع هذا فقد وجدت من واقع خبراتى أن كل إنسان له قدرة على التخيل . ولكى تثبت هذا لنفسك ، أجب عن السؤالين التاليين :

١ ما لون باب منزلك الأمامى ؟
٢ على أى جانب يقع مقبض الباب ؟

ولكى تجيب عن أى من هذين السؤالين ، كان عليك أن تستخدم خيالك حتى تخلق صورة . وهذه الصور لا يلزم أن تكون بجودة الصور المصقولة ، وهذا شىء طيب . حيث إنه لابد لنا من التفرقة بين ما هو حقيقى ، وما هو خيالى .

لنجرب معاً هذه التجربة ...

أود منك أن تتذكر وقتاً كنت تشعر فيه بأنك بحال طيب .
وعد بخيالك له كما لو كنت تعيش به الآن . استرجع كل ما رأيته ،

وسمعته ، وتذكر الإحساس الطيب الذى كنت تشعر به .
ثم استرجع نفس الذكرى لعدة مرات أخرى .
مكتشفاً تفاصيل جديدة كل مرة ...

إن السبب فى الشعور الطيب الذى تشعر به الآن سبب بسيط وواضح :

إن الجهاز العصبى البشرى لا يمكنه التفرقة بين الواقع الحالى والتجربة الخيالية الثرية .

عندما نفكر فى ذكريات سعيدة نقوم بإعادة إحياء الشعور الطيب المرتبط بها . وبالمثل عندما نتذكر أحداثاً ماضية سيئة ، نقوم بإعادة إحياء تلك المشاعر السيئة أيضاً .

لكن ، وكما هو الأمر بالنسبة لصوتك الداخلى ، فلا يهم فقط ما نختار تذكره ، بل الأهم من ذلك هو الصورة التى نفعل بها ذلك .

على سبيل المثال ...

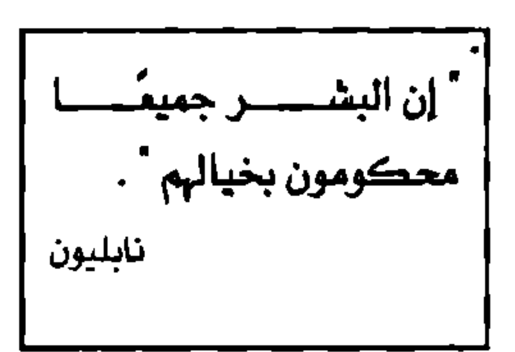
تذكر نفس تلك الذكرى السعيدة مرة أخرى ،
لكن اجعل الذكرى تملأ حياتك وكيانك ، اتركها تستغرقك تماماً ،
وكأنك تعيشها بالفعل . افعل هذا الآن !

وبصـورة عامـة ، إن الصـور الخياليـة عنـدما تكـون أكـبر وأوضح ، وذات تفاصيل أكثر يكون لها وقع نفسى أكبر مما لو كانت ضئيلة ضحلة .

ويمكنك إتباع نفس الأسلوب ؛ حتى تفرغ الذكرى السيئة من المشاعر السلبية المرتبطة بها ...

فكر فى تجربة غير سارة مرت بك فى الماضي . ثم تخيلها كموقف تراه يحدث أمامك ، ثم ابتعد عنها رويداً رويداً ، وكلما زاد ابتعادك عنها قل حجم التفاصيل التى تراها فيها ، حتى تصير باللونين الأسود والأبيض ، وهكذا استمر فى الابتعاد عنها حتى يقل تأثيرها عليك تماماً ، ثم اتركها تمضي ...

ما يدور بين جنبات عقلك



يستخدم جميع الأبطال الرياضيين عملية التخيـل كـأداة مساعدة علـى التـدريب ، حيث يتخيلون أنفسهم وهـم يفـوزون مـراراً وتكراراً حتى يبرمجـوا أجسـادهم وعقـولهم على ما يريدون تحقيقه .

وكلما ازدادت معرفتك بعالمك الداخلى ، ستدرك أنـك تقـوم بما يشبه تكوين أفلام سـينمائية داخـل عقلـك طيلـة الوقـت .

وتلك الأفلام العقلية " تؤثر على مشاعرك " ، وبالتالى تحدد مستوى ثقتك بنفسك ، وفى النهاية سلوكك ذاته .

على سبيل المثال ، إذا كان من المفترض عليك القيام بعمل عرض توضيحى ، وتبدأ فى تكوين تلك الأفلام فى حياتك متخيلاً نفسك فى صورة عصبية ، وتنسى كل ما ينبغى عليك قوله ، عندئذٍ ستخلق بداخلك إحساساً بالخوف وعدم الراحة ؛ حتى أنك سترهب وتخاف من تقديم ذلك العرض .

ومن ناحية أخرى ، إذا ما كونت فى عقلك صورة لنفسك وأنت محاط بمجموعة من الأشخاص الودودين والمنبهرين بما تقول ، وبدأت فى تخيل الكلمات وهى تنساب من فمك آسرة ألباب الحضور ، عندئذٍ ستشعر بأنك أكثر ثقة ، وأنك قادر على القيام بهذا العرض .

وتوجد تطبيقات عديدة لهذا المبدأ ، وكلها مدعومة بنتائج الأبحاث العلمية . فلقد أوضحت لنا الدراسات الحديثة الخاصة بـ " تكوين العقل " أن الأنماط المتسقة للتفكير والسلوك تؤدى إلى حدوث تغيرات ملموسة فى شكل وبنية المخ ، وهو ما يوحى بوجود أساس فسيولوجى قوى لمبدأ التكرار و" التدريب التام " ، والذى يؤدى بدوره إلى النجاح فى أى محاولة .

فعندما تولى مدرب كرة القدم الأمريكى الشهير فينسى لومباردى مسئولية تدريب فريق جرين باى باكرز ، كان أول ما فعله هو إصراره على ألا يشاهد اللاعبون أى تسجيلات

للمباريات السابقة إلا تلك التى فـازوا بهـا ، بـل لا يشـاهدون فى هذه المباريات إلا أنجح وأقوى الألعاب التى أداها الفريـق وأكثرها تأثيراً .

وكانت فلسفته فى هذا الأمـر بسـيطة ، فمـا تتـدرب عليـه يصير جزءاً أساسياً من شخصيتك . ولقـد حقـق الفريـق تحـت قيادته أول بطولتين للكأس الذهبية ، وأصبح واحداً مـن أعظـم الفرق فى تاريخ كرة القدم الأمريكية .

دعنا نقم معاً بتدريب قوى على عملية التخيل ، والذى من شأنه أن يزيد من ثقتك بنفسك على الفور :

لقطات تظهر النجاح

اقرأ التدريب التالى قراءة قبل الشروع فى تنفيذه للمرة الأولى :

١ أريـد منـك أن تتخيـل الآن أنـك تشـاهد فيلمـاً عنـك فـى المستقبل ، شريطة أن يظهرك أكثر نجاحاً مما أنت عليـه الآن بكثير . ثم عليك ملاحظة جميع التفاصـيل التـى يبـدو عليهـا مستقبلك ، بدءاً من التغيرات المرتسمة علـى وجهـك ، مـروراً بالطريقة التى تقف بهـا ، وانتهـاءً بـالبريق الـذى يلتمـع فـى عينيك .

٢ وبينما يستمر عرض ذلك الفيلم أمامك ، ستجد بـه بعضـاً مـن لحظات النجاح التى مرت بك بالفعل فـى ماضـيك ، وأخـرى لم تحدث بعد . استرخ واستمتع بالعرض .

٣ وعندما تجد نفسك مستعداً ، عليك بالتوحد مع شخصيتك الأخرى التى تراها بداخل الفيلم . انظر من خلال عينيها ، واسمع من أذنها ، واشعر بكل ما تشعر به نفسك الناجحة . واستشعر قوة الألوان والضوء والمشاعر المتدفقة .

٤ استشعر أى المناطق أكثر قوة فى جسدك ، وَلَوِّنْهَا فى عقلك بلون معين . والآن حرك هذا اللون حتى يغطى جسدك كله من أطراف رأسك حتى أخمص قدميك ، مع التركيز على قوة الألوان وتركيزها .

٥ عد إلى شخصيتك الطبيعية مع الحرص على الحفاظ على الإحساس بالثقة والنجاح اللذين تشعر بهما .

يمكنك تكرار هذا التدريب كما يحلو لك ، ولكن يفضل ممارسته خلال جلسة تنمية الثقة ذات الخمس دقائق ، والتى سنتحدث عنها فى الفصل العاشر . وكلما مارست هذا التدريب ، ستتمكن من إحداث التغييرات التى ترغب فيها حتى تزيد من المشاعر الطيبة التى تمنحك إياها .

ويمكنك أن تجعل الأمر أسهل بأن تصور الأمر وكأنه عملية اختيار لعرض DVD الذى يلائمك ، وتضع عليه العنوان الذى ترغبه . ومهما كان سهلاً عليك تخيل الفيلم الذى تريده ، فقد يكون من الأيسر أن تكتب قصة " الفيلم " ،

وتقرأها لنفسك بصوت عال قبل أن تغلق عينيك وتبدأ عملية التخيل .

وإليك مجموعة من الخدع التى يستخدمها صناع الأفلام الحقيقية لإضفاء الحيوية على أفلامهم :

١ عليك بإضافة صوت جيد مصاحب لأحداث الفيلم . فالعديد من الرياضيين يرتقون بأدائهم إلى أرقى مستوى عن طريق الاستماع إلى قطعة موسيقية تنشط ذهنهم قبل الدخول فى فعاليات المنافسة الرياضية ، والممثل الشهير جونى ديب يفضل الاستماع إلى الموسيقى أثناء تصوير الأفلام حتى يدخل إلى " الحالة المزاجية الملائمة " .

٢ عليك باستخدام الألوان الزاهية ، والصور الكبيرة المتحركة أثناء عملية التخيل ، فهذا هو السبب وراء استمتاع المشاهدين بأفلام الحركة التى تعرض على شاشات ضخمة أكثر من استمتاعهم بالأفلام القديمة المصورة بالأسود والأبيض المعروضة على شاشة التلفاز الصغيرة الحجم .

كلما دربت نفسك على تخيل نفسك وأنت تنجح بدلاً من تخيل نفسك وأنت تفشل ، ستزداد بداخلك مشاعر الثقة بالنفس والدافعية . ونتيجة لذلك ، ستجد أن سلوكك سيتغير . وسرعان ما تجد نفسك وقد أُعِيْدَتْ برمجة عقلك بحيث تسعى للحصول على ما تريد بكل راحة وسهولة ، مملوءاً بأحاسيس الثقة بالنفس .

الفصل السادس

•

استخدم جسدك لتغير حياتك

الهيئة الجسمانية للأبطال

" أكثر ما يلفت الانتباه هو الحركة " .

مارثا جارهام

إن عقلك وجسدك متصلان معاً فيما يعرف باسم " الدوائر العصبية المتشابكة " . وهذا يعنى أن كل ما تفكر فيه يؤثر على ما يشعر به جسدك ، وبالمثل تؤثر حركة جسدك على ما يدور فى عقلك من أفكار ، وهكذا نجد أن هناك تأثيراً تبادلياً مستمراً من أحدهما على الآخر .

فكر فى أحد الأشخاص الذين تعرفهم والذى يعانى من الاكتئاب . ستجد أن وضعية جسده نادراً ما تكون معتدلة . فهذا الشخص المكتئب يميل إلى الانحناء والحركة بصورة بطيئة .

والآن قارن هذه الصورة بصورة أخرى عن أحد الأبطال الرياضيين ، أو رجال الأعمال الرواد وأكثر نجوم السينما والفن نجاحاً . لاحظ القاسم المشترك الذى يجمعهم فيما يختص بوضعية وحركة الجسم . ستجد أنك تراهم فى معظم الوقت " معتدلى القامة " ، لكن بصورة مسترخية غير مشدودة أو متوترة . كما أنهم يحركون أجسادهم بصورة جريئة واثقة .

والآن عليك بأداء هذه التجربة :

تخيل أن هناك حبلاً فضياً يمشى ملاصقاً لعمودك الفقرى وصولاً إلى أعلى رأسك . والآن تخيل أن هذا الحبل مشدوداً

طيلة الوقت من خلف عنقك ، الأمر الذى يجعل جسدك
مشدوداً منتصباً أكثر وأكثر .

وعلى مدار الأيام التالية ، جرب أن تجلس وتتحرك وفقاً لهذه الطريقة الجديدة . وعن طريق هذا التغير البسيط فى حركة جسدك فإنك ستبعث بمجموعة جديدة من الرسائل لنفسك وللعالم من حولك تبين مدى ثقتك بنفسك . وسرعان ما تعتاد عضلاتك على هذه الوضعية الواثقة الجديدة وتصبح بمثابة عادة مترسخة بداخلك .

إحدى نقاط القوة

منذ سنوات عديدة وفى أحد المعارض الخاصة بالصحة مررت بجوار رجل ضئيل الحجم يرتدى حُلة خاصة بالفنون القتالية . وبدأت أتحدث مع صديقى عن رياضة " الأيكيدو " . ولقد أوضح لنا أن " الأيكيدو " فن قتالى دفاعى هدفه

إن كلمة السر فى نجاح أى أسلوب هى أن تبقى يديك وقدميك وساقيك مشدودة مع التركيز على مركز الجسد. وإذا ما حققت هذا ، سيمكنك التحرك بكل حرية . ومركز الجسد يقع عند البطن ، وإذا ما تركز عقلك هناك أيضاً ، فستضمن النجاح فى كل حركة تقوم بها .

موريهى يوشيبا

مؤسس رياضة الأيكيدو

الأساسى هو استخدام قوة الخصم ضده مع الحفاظ على تـوازن وتمركز الذات .

ومـن دواعـى سرورنا أنـه وافـق علـى أن يقدم لنـا عرضـاً توضيحياً ، حيث طلب منـى بكـلٍ لطـف أن أدفعـه بيـدى ، وبما أنه لم يكن يبعد عنى إلا قدماً واحـدة ، فلـم أجـد أدنـى صعوبة فى دفعه وإخراجه عن توازنه .

عندئذٍ ابتسم وقال : " والآن ادفعنى مرة ثانية " ، وبالفعل فعلت ما طلب منى لكن هذه المرة تغـير شـىء مـا ، حيـث لم يتحرك مـن مكانـه قيـد أنملـة . بعـدها طلـب منـى أن أدفعـه بصورة أقوى ، وهكذا دفعته بأقصى قوتى لكنه بـدا وكأنـه قـد أصبح صخراً صلداً لا يلين .

ابتسـم مجـدداً وقـال لى : " فلتطلـب مـن صـديقك أن يساعدك " . وهكذا حاولت أنـا وصـديقى ضـخم الجثـة دفعـه بأقصى ما استطعنا من قوة ، لكن دونٍ جـدوى . بـل إن أحـد الأشخاص العابرين توقف وسأله سؤالاً والذى أجاب عنه بكـل هدوء بينما كنا نحاول جاهدين دفعه من مكانه دون جدوى .

وعندما استسـلمنا أخـيراً سـألته كيـف استطاع فعـل شـىء كهذا . ولقد أوضح لى أنه عندما يركز المرء فى مركـز جسـده ، يصبح أكثر قوة بكثير على المستويين الجسدى والنفسى .

بعدها طلب منى أن أفكر فى شىء ما أو شخص مـا يسـبب لى التوتر الشديد . ولقد قفز اسم رئيسى فى العمل آنـذاك فـوراً إلى رأسى ! بعدها أخبرنـى بـأن أتناسـى الغرفـة التـى حولنـا

والناس المحيطين بى وأن " أجعل عقلى مركزاً على مركز جسدى فى المعدة " . قلت فى نفسى : ولِمَ لا ؟ ثم حاولت تنفيذ ما قال ، وركزت انتباهى كله إلى معدتى . ولقد دفعنى بشدة فى كتفى لكننى لم أشعر بهذا إلا قليلاً . ولم أشعر بأننى قوى على المستوى الجسدى فقط ، بل ازددت هدوءاً كذلك . وعندما طلب منى التفكير ثانية فى رئيسى فى العمل ، لاحظت أننى لم أعد أشعر بالتوتر ، بل شعرت بأننى أكثر قوة .

وإليك هذا التدريب لتمارسه وتتقنه . ويمكنك استخدامه لتعد نفسك للمواقف الصعبة المحتملة ، أو كأداة " لحظية " تمكنك من التركيز على جسدك وعقلك لتحقيق النجاح والثقة بالنفس .

النقطة الأساسية

اقرأ التدريب سريعاً قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

ملحوظة سريعة : من المفيد أن تؤدى هذا التدريب بمساعدة شخص آخر ، لكن إذا لم يتوافر وجود شخص آخر لأدائه معك ، فيمكنك القيام به وحدك ...

١ قف على قدميك وركز انتباهك كله على " النقطة الأساسية " الخاصة بك ـ والتى تقع على بعد بوصة واحدة تقريباً أسفل منتصف البطن وفى منتصف المسافة بين معدتك وعمودك

الفقرى . هذه النقطة تعرف باليابانية باسم " هارا " ويعتقد أنها مركز الجسم وأنها المركز الموجود به قوتك الداخلية . ويمكنك على سبيل المساعدة وضع يدك على تلك المنطقة من معدتك ، وأنا عن نفسى أجد أننى إذا ضغطت بإبهامى على وسط البطن قليلاً ، فهذا يكون أفضل بالنسبة لى . وبإمكانك كذلك تخيل وجود كرة من الطاقة تشع من هذه النقطة .

٢ والآن فكر فى أحد المواقف التى ستواجهك فى حياتك والذى يمثل لك مصدراً للقلق والانزعاج . (لكن ليس هذا هو وقت مواجهة المخاوف الكبرى ، عليك بالبدء فى شىء بسيط أولاً) ، وإذا كان هناك من يساعدك فى هذا التدريب ، اطلب منه أن يدفعك برفق من الكتف . ستجد أنه من السهل الآن أن يدفعك ويفقدك توازنك .

٣ استمر فى التفكير فى ذلك الموقف العصيب . وحدد لنفسك مقياساً لقياس شدة غضبك من الرقم واحد (الهدوء) إلى الرقم عشرة (قمة الغضب والمضايقة) .

٤ والآن ارجع بتركيزك إلى " النقطة الأساسية " وضع يدك على تلك المنطقة لتساعد عقلك على التركيز وإذا كان هناك من يساعدك ، اطلب منه أن يدفعك برفق من الكتف . ستعرف أنك وصلت إلى " النقطة الأساسية " عندما يكون من الصعب عليه أن يدفعك ويخرجك عن توازنك .

٥ وأخيراً ، وبينما أنت فى قمة تركيزك ، فكر فى هذا الموقف الذى يقلقك ولاحظ أن مستوى القلق وعدم الراحة سوف يتناقص من الرقم عشرة ، إلى واحد . وثانية اطلب من

الشخص الذى يساعدك مراقبة مدى تركيزك عن طريق دفعك برفق من الكتف حتى تتأكد أنك محافظ على تركيزك .

٦ عندما تجد نفسك لا تشعر بالقلق أو التوتر من هذا الموقف يمكنك استخدام تلك الحالة فى التركيز فى التدريب على هذا الموقف مسبقاً والتصرف بصورة حسنة فيه . وعندما تكون فى وسط الموقف فعلياً استمر فى تركيزك على " النقطة الأساسية " حتى تتأكد من أنك لن تفقد تركيزك وتفكيرك الهادئ .

الفصل السابع

•

الذكاء الانفعالى

لماذا نشعر بما نشعر به ؟

"لقد تمكنا من ترويض الوحوش وتطويع البرق ... إلا أنه لا يزال علينا ترويض أنفسنا .

هـ . ج . ويلز

توضح لنا الأبحاث العلمية أن الأساس العاطفى الانفعالى للبشر يتحدد خلال السنوات القلائل الأولى من عمرهم . ومن المرجح ألا يشعر الناس بزيادة حادة أو نقصان فيما اكتسبوه بالفعل فى هذه المرحلة ، اللهم إلا إذا تعرضوا لتغيرات حياتية شديدة التأثير .

وأنت ، عن طريق ممارساتك للتدريبات الوارد ذكرها بهذا الكتاب ، ستكون قادراً على الارتقاء بهذا المستوى والأساس الانفعالى الموجود فى شخصيتك . سوف تكون قادراً على أن تشعر بمدى واسع من المشاعر والانفعالات الإيجابية ، وبهذا سيرتفع الأساس الانفعالى ، حتى المناطق المنخفضة منه لن تكون كذلك .

ودائماً ما يظن الناس أنه طالما أقوم بتدريس هذه الآليات والتدريب عليها بصورة يومية ، فبالتالى من غير الوارد أن أشعر بعدم الراحة أو الضيق . والحقيقة أننى بينما اختار بمحض إرادتى أن أواجه جميع المواقف بمشاعر طيبة ، فإننى دائماً ما أستغرق وقتاً فى الإحساس بهذه المشاعر والاستماع إلى ما تخبرنى به من رسائل .

إن انفعالاتك ليست مجرد أحاسيس فارغة تمر بأجزاء جسدك وتجعلك تشعر بأحاسيس طيبة أو سيئة . بل هى فى الواقع جزء لا يتجزأ من ذكائك . إن الانفعالات هى الصورة

التى يخبرك بها عقلك الباطن بأن هناك شيئاً ما يحدث فى حياتك ويستدعى منك أن تنتبه إليه .

ولسنوات عديدة كانت الثقافة الغربية تقدر وتعلى من قيمة إخفاء المشاعر وكبح الانفعالات وردود الأفعال التلقائية . وهذه ليست فقط فكرة سيئة ، بل خطيرة إلى حد كبير .

تخيل لو أنك طلبت من أحد الأشخاص أن يوقظك فى الصباح لأن أمامك أشياء مهمة لتفعلها . وبالفعل يحاول هذا الشخص أن يهمس باسمك ، وأن يوكزك أو حتى يصرخ باسمك . وفى النهاية سيكون عليه أن يلقى بك من فوق الفراش أو حتى يلقى عليك بدلو من الماء المثلج حتى تستجيب له .

هذا النوع من الإيقاظ الوقح يحدث للعديد منا خاصة أولئك الذين يتجاهلون رسائلهم الانفعالية مرة تلو الأخرى ، ويدفنون أنفسهم فى العمل ، أو تناول الطعام أو شرب الكحوليات أو حتى تعاطى المخدرات حتى لا يتعاملوا مع تلك المشاعر المقلقة . وكلما زاد تجاهلهم لتلك المشاعر ، ازدادت حدتها حتى تؤدى بهم إلى الحالات الشديدة من الاكتئاب أو الغضب أو العنف أو حتى المرض ، والوقوع فى مشاكل لا يمكنهم تجاهلها بأى حال من الأحوال .

ولحسن الحظ ، فإن هذا الأمر فى طريقه للتغير . فمع ظهور العديد من الكتب والدورات التدريبية التى تتعامل مع " الذكاء الانفعالى " ، فإن كلاً من العلم والمجتمع قد بدءوا فى

إدراك أهمية أن يكون المرء واعياً ومتواصلاً مع مشاعره الدفينة .

زيادة مستوى ذكائك الانفعالى

إن سعادة الجنس البشرى لا تكمن فى خلونا من المشاعر بل فى قدرتنا على التحكم فيها " .

كاتب مجهول

إن مواجهة وتفهم مشاعرنا غير المريحة يتم بنفس الطريقة التى نتعلم بها وننمو كبشر . إن الانفعالات تمثل الحاسة السادسة ـ فهى تتغير وتتطور طيلة الوقت ذلك أن أنفسنا وحياتنا فى تغير مستمر طيلة الوقت .

ومع ذلك ، فمن المهم أن نكون قادرين على تفهم الفارق بين المشاعر التى تنشأ كرد فعل تلقائى تجاه صور أو أصوات يدركها عقلك وبين المشاعر والانفعالات العميقة التى تحمل رسائل مهمة والتى قد تفيدك بحق .

وإليك هذا الاختبار :

عندما يراودك إحساس غير مريح ، غير ما تقوله لنفسك فى رأسك ، وكذلك غير الصورة التى تكونها فى عقلك والطريقة التى تتعامل بها مع جسدك . إذا ما لازمك نفس الإحساس فربما يحمل لك هذا الإحساس رسالة مهمة من عقلك الباطن .

على سبيل المثال ، إذا تخيلت نفسك وأنت تقدم عرضاً توضيحياً بصورة جيدة ـ وتشعر بشعور طيب ، إذن فقلقك لا داعى له . أما إذا ظللت تشعر بعدم الارتياح على الرغم من تخيلك وأنت تقدمه بصورة رائعة ، فأنت هنا بحاجة لأن تسأل نفسك : " ما الذى أنا بحاجة لتركيز انتباهى عليه ؟ ، وما الرسالة التى يبعثها عقلى لى ؟ "

وكلما كان اتصالك بمشاعرك قوياً ، شعرت بقدرتك على التحكم فى حياتك ، وازدادت قدرتك على الاستجابة للرسائل التى تبعثها إليك مشاعرك . وهكذا سيصير ذكاؤك الانفعالى أكثر قوة .

التعلم من مشاعرنا

> **" لا وجود للمعرفة دون المشاعر " .**
>
> ارنولد بينيت

أحد أهم الأشياء التى لاحظتها وتمثل نقطة تحول عند الكثير من البشر هى اللحظة التى يتوقفون فيها عن كبح وإخفاء مشاعرهم ويبدءون فى الاستماع إلى الرسائل المتخصصة داخلها .

وإليك بعضًا من أهم الرسائل الانفعالية التى نتلقاها كل يوم تقريباً ومعها تفسير لما قد تعنيه عادة :

الغضب هو فى الغالب علامة على انتهاك إحدى القواعد أو الحدود ، إما من أنفسنا أو من أشخاص آخرين . والرسالة هنا

هى إما أن نتصرف ونبدأ العمل حتى نحقق ما نؤمن بصحته ، وإما ، فى بعض الأحوال ، قبول الأمر الواقع خاصة إذا لم يكن بإمكاننا تغييره .

الخوف فى حقيقته عبارة عن تحذير بأن شيئاً يوشك على الوقوع وأنه من الأفضل الاحتياط لذلك . وإذا ما كنت تشعر بأنك مستعد بصورة كاملة بالفعل ومع ذلك تشعر بالخوف ، أو إذا ما شعرت بالخوف فى موقف لا يستدعى ذلك ، فقد يكون هذا علامة خطر جسمانى حقيقى .

الإحباط ينشأ عادة عندما لا تحقق مستوى النتائج الذى تعتقد أنه باستطاعتك تحقيقه فى إطار من الوقت يكفى لذلك . والرسالة المتضمنة هنا هى أن نأخذ بعض الوقت حتى نتفكر ملياً فى مدى التزامك بالهدف أو الوسيلة المتبعة لتحقيقه . وبمجرد فعل هذا يمكنك إعادة المحاولة ثانية ، أو تغيير الهدف ، أو حتى تغيير الاستراتيجية المتبعة لتحقيقه .

الشعور بالذنب ويظهر عندما تشعر بأنك لا تعيش وفقاً للمعايير السلوكية التى ترتضيها لنفسك . والرسالة هنا سهلة للغاية ، لا تفعل هذا مجدداً ، وافعل ما ينبغى عليك لتصحيح الوضع !

الحزن دائماً ما ينتج عن شعورك بأن شيئاً ما مفقود من حياتك ، إما لأنك فقدته ، أو لأنك فقدت اتصالك به . والرسالة المتضمنة هنا هى أن تقدر ما فقدت وأن تظل شاكراً لما بقى معك . وفى بعض الأحيان تكون الرسالة أن تقاتل

لاسترداد ما فقد منك ، كما هو الحال فى حالة " الحب المفقود " أو الحلم الذى تخليت عنه .

إذا لم تجد ما تشعر به فيما سبق أو إذا كان ما كتب لا يلائمك ، إليك هذا التدريب والذى سيساعدك على الاستماع والإنصات للرسائل المهمة التى تبلغك بها مشاعرك ...

الحكمة العاطفية

اقرأ التدريب الآن قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ استوضح حقيقة المشاعر التى تثير الضيق لديك . لا تشتت ذهنك بالتفكير فى سبب شعورك بهذه الأحاسيس ـ فقط ركز على الأحاسيس ذاتها . أين تشعر بها فى جسدك تحديداً ؟ هل هناك مواقف معينة أو أوقات أو أماكن أو أشخاص مرتبطون بإثارة تلك المشاعر ؟

٢ بعد ذلك اسأل نفسك عن طبيعة المشاعر ـ ما الرسالة التى تبعثها لك ؟ إذا لم تكن واثقاً ، يمكنك تخمين الإجابة ـ فأيًّا كان ما تخمنه ، فسيكون نابعاً من أعماق نفسك .

٣ أياً كانت الرسالة ، دع عقلك الباطن يدرك أنك استوعبتها . إذا كان هناك أفعال يتوجب عليك القيام بها ، اوعد نفسك بأنك سوف تفعلها فى أسرع وقت ممكن ـ حبذا لو كان هذا خلال الساعات الأربع والعشرين التالية .

٤ ستكون قادراً على التأكد من أنك استوعبت المشاعر ورسائلها حينما يبدأ ذلك الإحساس المقلق فى الزوال مانحاً إياك شعوراً طبيعياً بالراحة والثقة .

الفصل الثامن

•

الإيمان بالذات

ألا تعد فكرة "الإيمان بالذات" فكرة مبتذلة عتيقة ؟

> **إن عدم الإيمان بالذات هو ما يجعل الناس يهابون التحديات ، ولهذا أنا مؤمن تماماً بذاتي .**
>
> محمد على

هل تؤمن بذاتك ؟ هل تظن أن هذا يهم ؟

في واحدة من أدق الدراسات التي تبحث تأثير الإيمان بالذات على الأداء اكتشف الباحث وعالم النفس ألبرت باندورا أن إيمان المرء العميق بقدراته يمكن أن يمدنا بتنبؤ دقيق عن مستويات أداء ذلك الفرد المستقبلية أكثر من النتائج الفعلية التي حققتها في الماضي .

أي أن الصورة التي تفكر بها في نفسك وعلاقتها بالتحديات التي تواجهها في حياتك سيكون لها تأثير عميق على قدرتك على النجاح .

وهي تعمل وفق آلية يطلق عليها " تحقيق النبوءة الخاصة بالذات " .

قوة النبوءة

ربما تكون قد سمعت بالنبوءة الذاتية من قبل . على سبيل المثال ، إذا ما اعتقد شخص ما أنه إنسان غير جذاب وأنه من المحال أن تعجب به أي امرأة أو تهتم به ، كيف ستتوقع منه أن يتصرف ؟

هل سيقترب من المرأة التي ينجذب إليها ؟

وإذا ما فعل ، فهل سيستخدم جسده وعقله بصورة توحى بثقته بنفسه ؟ هل سيكون تركيزه منصباً على أن يجعل تلك الفتاة تشعر بالراحة وهى معه ؟

وعندما تبدى فتاة اهتمامها به ، هل من المحتمل أن يستجيب لهذا أم يتجنبه ؟

ولأن مثل هذا الشخص يكون مقتنعاً بصورة كلية بما يفعله ، فهو لا يحاول أن يفعل أى شىء من شأنه أن يغير من اقتناعه الخاطئ هذا . ولهذا ، لا يتسبب إلا فى إحداث ما هو متخوف منه من الأساس ، وبهذا يثبت لنفسه أكثر ، وأكثر أن ما كان يؤمن به هو شىء حقيقى .

وفى النهاية سيعتقد أنه لا جدوى من المحاولة ، وبهذا تتحقق النبوءة .

لحسن الحظ يمكننا استخدام نفس القوة الخاصة بتحقيق النبوءة الذاتية حتى نبنى ثقتنا بأنفسنا ونزيد من احتمالات نجاحنا .

الخلل الإدراكى

فى عام ١٩٥٥ ادعت امرأة فى منتصف العمر ذات شخصية قوية جذابة تدعى ماريون كيش أنها كانت تتلقى رسائل من أحد الكواكب ويطلق عليه " كلاريون " . ولقد أوضحت لها تلك الرسائل أن العالم سيفنى نتيجة فيضان عظيم وذلك فى

يوم الحادى والعشرين من ديسمبر ، لكن طبقاً طائراً سيأتي لإنقاذها وأتباعها المخلصين .

واستعداداً لهذا اليوم التاريخى المشهود ، استقال العديد من أتباعها المخلصين من وظائفهم وباعوا ممتلكاتهم وتخلوا عن أموالهم (فعلى أى حال لم يكونوا بحاجة إليها هذا اليوم) .

وفى صبيحة يوم الحادى والعشرين من ديسمبر تجمع كل من السيدة كيش وأتباعها على إحدى قمم الجبال فى انتظار الخلاص . لقد اندهشوا عندما لم يأت أى طبق طائر . ولحسن الحظ لم يحدث الطوفان العظيم كذلك .

" منذ نهاية الستينات كنت أعلم أننى شخص ناجح . وكنت أعلم أنه مقدر لى تحقيق أشياء عظيمة . وقد يقول البعض إن هذا التفكير يخلو من التواضع . وأنا أوافقهم فى هذا الرأى . فالتواضع لا يليق بشخص مثلى . وآمل ألا اضطر لذلك أبداً " .

آرنولد شوارزينجر

والآن قد تظن أن أتباعها شعروا بالإحباط خاصة بعدما تخلوا عن كل شىء ، إلا إنه عندما أعلنت ماريون كيش أنها تلقت رسالة جديدة مفادها أن العالم نجا من الفناء بسبب " إيمان أتباعها المخلصين والضوء الذى نشروه فى الأرض " انهمك الكلٍ فى احتفال عظيم .

وبدلاً من مجرد عودتهم إلى منازلهم بخفى حنين ومواجهة أقاربهم ثقيلى الظل الذين سيرمقونهم بنظرات تحمل عبارة " لقد قلنا لكم كذلك " ، قام أفراد الجماعة بالاتصال

بكل شخص يعرفونه فى مجال الإعلام ليشرحوا لهم مدى روعة وعظمة الحدث .

والسؤال هنا هو : ما الذى يدفع بمثل هؤلاء الناس والمفترض أنهم يتمتعون بكامل قواهم العقلية للتصرف بمثل هذه الصورة الخالية من التعقل ؟

وبصورة عامة نجد أن إحدى أهم الوظائف الأساسية للعقل هى أن يثبت لذاته أنه على حق . وطبقاً لما يقوله عالم النفس الاجتماعى ليون فيستينجر فإن فكرة احتفاظ العقل بفكرتين أو معتقدين أو رأيين غير متسقين (والتى تعرف بحالة التناقض الإدراكى) تسبب قلقاً وتوتراً للشخص ، حتى أنه يميل بصورة لا واعية إلى تقليل ذلك الصراع والتوتر عن طريق تغيير وتجميل إحدى الفكرتين أو كلتيهما حتى " تتوافقا " معاً .

أى أن عقلك يريد من سلوكك الحالى أن يكون متسقاً متناسقاً مع كل ما قلت أو أظهرت إيمانك به فى الماضى . فمثلاً عقلك قد لا يتقبل فكرة كونك غنياً بينما تواصل أنت انتقادك للأغنياء وهجومك عليهم - ولم يتحمل عقلك هذا التناقض . وبالمثل ، لا يمكنك الجلوس بصحبة أناس واثقين بأنفسهم ناجحين وتجد أن عقلك لا يريدك أن تكون واحداً منهم .

هل يريد جزء منك أن تتحلى بالمزيد من الثقة والنجاح بينما يوجد جزء آخر من نفسك غير واثق من هذا ؟ إذا كان الوضع كذلك ، فقد تجد أن هذا يؤدى أحياناً إلى إلحاق الضرر

بالذات ، حيث قد تبدأ فى النجاح بالفعل وفجأة تجد نفسك تفعل شيئاً يوقف هذا النجاح . والأمر يشبه قيادتك للسيارة واضعاً إحدى قدميك على دواسة البنزين والأخرى على المكابح .

وفى الصفحة التالية ستجد أحد التدريبات والذى سيساعدك على تقليل توترك وزيادة إيمانك بذاتك وقدراتك فى أى موقف ...

وبينما تتدرب على هذه الأساليب ستجد نفسك قادراً على مواجهة أى صراع داخلى ينشأ لديك وتتخلص منه ، وعندما تكون جميع أجزاء جسدك متحدة وتتحرك فى نفس الاتجاه ستجد أنك أصبحت أكثر تركيزاً تماماً مثل شعاع الليزر ، وستكون قادراً على تحقيق كل ما ترغب !

إيجاد إيمان متكامل بالذات

اقرأ التدريب الآن قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ قم بتحديد المعتقدين أو الموقفين المتعارضين الموجودين بداخل عقلك .

على سبيل المثال ربما يرغب جزء منك فى أن تكون واثقاً بنفسك بينما يريد منك جزء آخر أن تظل على خوفك ظناً منه أن ذلك أكثر أماناً بالنسبة لك .

٢ قم بفرد يديك أمامك رافعاً الراحتين . وتخيل وجود الجزء

الداعى إلى الثقة فى يدك التى تستخدمها بصورة أساسية (اليمين عند معظم الناس) بينما يوجد الجزء الداعى إلى الخوف فى اليد الأخرى .

٣ اسأل كل جزء بالترتيب عن السبب الإيجابى الكامن خلف ما يدعوك إليه . وواصل الأسئلة حتى تصل إلى مستوى معين تكون فيه الإجابتان متشابهتين . وحتى لو شعرت بأنك تختلق الأمر ، فإن تكرار هذه العملية سيخلق تغيرات جذرية فى مستويات الثقة بالنفس والإيمان بالذات .

مثال :

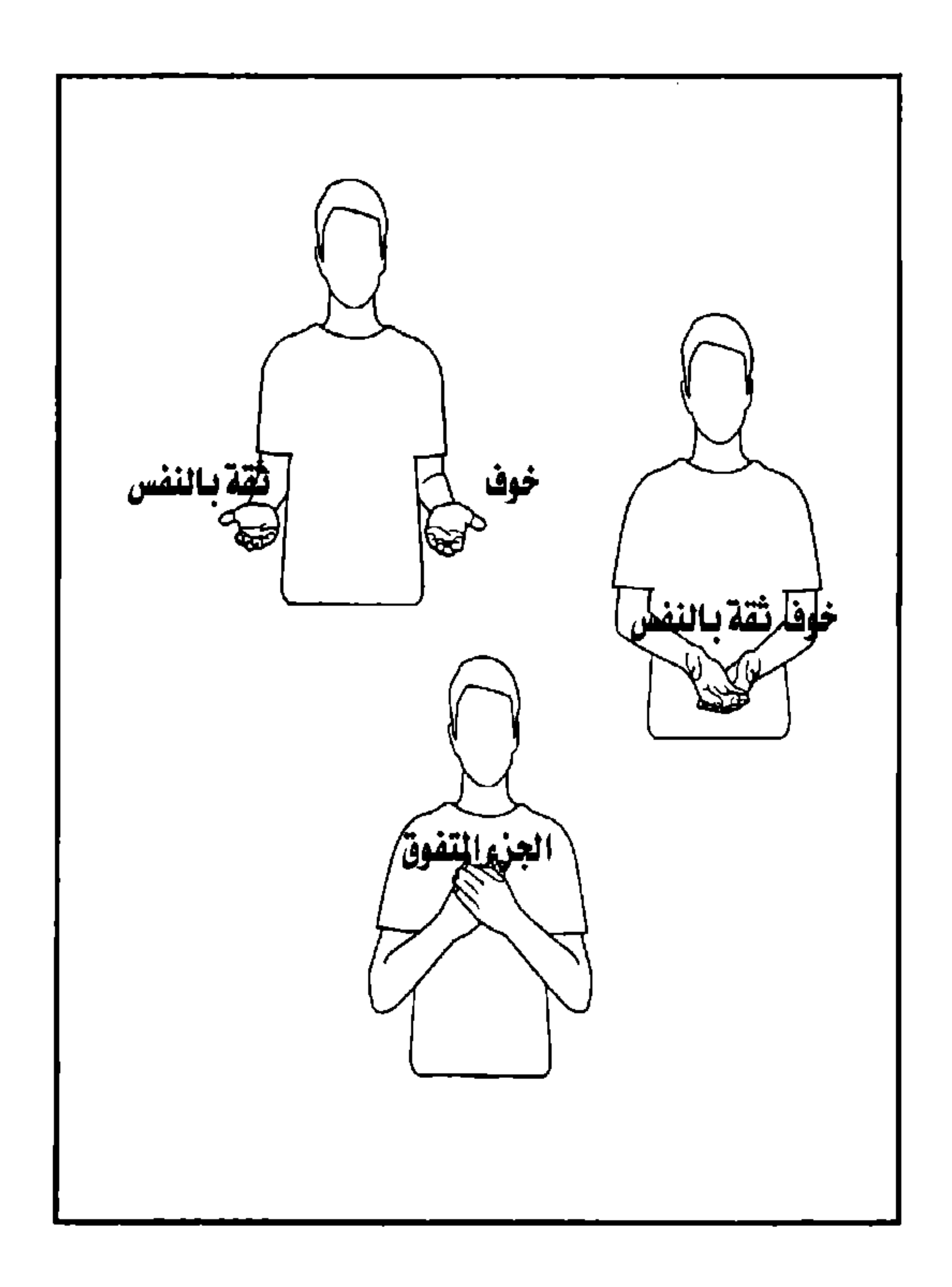
ثقة بالنفس => تفكير ثرى => أداء أفضل => نجاح !

خوف => حذر أكبر => أداء أفضل => نجاح !

٤ تخيل وجود " جزء متفوق " بين راحتى يديك والذى يجمع بداخله قوة كلتا اليدين وما تمثلانه من ثقة بالنفس وخوف .

٥ ثم حرك يديك أقصى سرعة لتصبح كلتا اليدين قوة واحدة تمثل ذلك الجزء المتفوق الجديد .

٦ ضم يديك على صدرك وداخل الصورة الجديدة المتكاملة إلى داخلك .



ثقة بالنفس
خوف
خوف ثقة بالنفس
الجزم المتفوق

الفصل التاسع

•

بمقدورك حقاً فعل أى شىء !

تعلم من نجاحات الآخرين

" إن حيـــاة الرجـــال العظام هى أفضل معلم لكل البشر " .

تشارلز . إتش . فاولر

هـل نظـرت يومـاً إلى أحـد الأشـخاص والـذى يجيـد أداء شـىء محـدد وتمنيـت أن لـو صـار بإمكانك فعل ما يقوم به ؟

إن الثقة بالنفس والتفاؤل والأمـان والإبـداع والمثابرة والتفوق فى لعب الجولف وحتـى بيـع البضائع للزبـائن مـا هـى إلا مهـارات يتعلمهـا المرء ويتقنـها ، فإذا ما كانت هناك مهارة تعلمها وأتقنهـا أحـد الأشخاص ، فبإمكانك أنت أيضاً تعلمها .

وعلى الرغم من أنك قد تظـن أن بعـض البشـر أكثـر حكمـة " بالسليقة " ، وأنهم أكثر موهبة وحظاً منك ، فإن أياً ما كان هذا الذى يفعلونه بصورة جيدة ، إنما يفعلونه عن طريق اتبـاع تسلسل محدد مـن الأفكـار والسـلوكيات والتـى تـدربوا عليهـا حتى أصبحت بمثابة " برامج نجاح " راسخة بداخلهم .

فعلى سبيل المثال بدأ أندريـه أجاسـى يخطـط لكـى يصـبح لاعباً عظيماً من لاعبى كرة المضـرب عنـدما قـام والـده بتعليـق لعبة متحركة مصنوعة من كرات التنس فوق فراشه وهو لايـزال طفلاً . كما أننا نجد أن تـايجر وودز لاعـب الجولـف الشـهير بدأ يضرب كرات الجولف فى العمر الذى كـان معظـم الأطفـال يتعلمون المشى فيه .

المقصود هنا هو أن الأطفال لا يولدون مملوئين بالمثابرة والعزيمة والإبداع أو القدرة على لعب كرة المضرب ـ فهم يتعلمون هذا عبر عملية بسيطة مكونة من خطوتين :

١ تقليد " محاكاة " الصورة التى يتصرف بها الآخرون .

٢ التدريب على المهارة الجديدة بانتظام (عقلياً وجسدياً) حتى تصبح بمثابة العادة الراسخة .

فعندما كنت طفلاً ، شاهدت والديك يسيران ، ومن ثم حاولت محاكاتهما . وبالطبع سقطت أرضاً بضع مرات قبل أن تتمكن أخيراً من الاحتفاظ بتوازنك ، لكن كان ما تفعله بصورة أساسية هو محاولة محاكاة ما يفعله والداك والتدريب عليه حتى أصبحت أخيراً قادراً على القيام به بنفسك .

وإذا كنت ممن تعلموا القيادة ، فلقد أمضيت أعواماً وأنت تشاهد الآخرين وهم يفعلون هذا وقمت ببناء نموذج لهذا الفعل فى عقلك . وبعد ذلك تمرست على كل جزء فى عملية القيادة حتى استطعت إتقانها فى النهاية .

الشىء الذى يمكنه الإسراع بصورةٍ شديدة من عملية التعلم هو أن تتدرب عليها بتعمد مستعيناً بقوة العقل المدهشة لكى تصاحب التدريب البدنى .

محاكاة الفعل الناجح

> " يتعلم الناس بالمحاكاة أكثر من تعلمهم بالنظرات " .
>
> جون كريستيان بوفى

كلما أردت تعلم وفهم الطريقة التى يفعل بها أحد الأشخاص شيئاً معيناً ، فأول ما أفعل هو أن أبدأ بمشاهدة هذا الشخص وهو يفعل الفعل الذى أرغب فى محاكاته . بعد ذلك أبدأ " التمعن " فى حركة جسده ، وأحاول استخدام جسدى بنفس الصورة التى يستخدم بها جسده حتى يصبح السلوك الجديد طبيعياً بالنسبة لى .

عندما تحاكى الحركات الجسمانية لشخص يتمتع بثقة عالية بالنفس ، ستبدأ فى برمجة عقلك علي الإحساس بالثقة كذلك . تذكر أن العقل والجسم مرتبطان معاً ، إذا ما حاكيت باستخدام جسمك الصورة التى يتصرف بها شخص آخر ، فسيبدأ عقلك بالتفكير بنفس الصورة .

على سبيل المثال ، حينما بدأت العمل بالتلفاز ، حصلت أولاً على أكوام من شرائط الفيديو الخاصة بأناس أومن بأنهم يتمتعون بثقة عالية ويتصرفون بصورة طبيعية تلقائية محبوبة على شاشة التلفاز . كانت تلك هى الصفات التى أفضلها فى كل نماذج الشخصيات المختلفة .

وبالفعل جلست وشاهدت شرائط الفيديو ، ثم استرخيت وأغلقت عينى واسترجعت ما رأيت من صور فى عقلى ، خاصة تلك المتعلقة بكل دور أود أن أحاكيه ، وتدريجياً

تخيلت أننى دخلت إلى أجسادهم ، وأصبحت أقف بنفس الصورة التى يقفون بها ، وأتحرك بنفس الصورة التى يتحركون بها ، وأتحدث بنفس نبرة الصوت ومستخدماً نفس إيقاع الحديث الذى يستخدمونه .

وكم كان الأمر مدهشاً ـ حيث بدأت أشعر بشعور مختلف كلية . وأصبح جسدى مملوءاً بنوع من " الانتباه الهادئ " وبدا الأمر عندئذٍ أسهل خاصة أننى أصبحت أنظر للعالم من منظور هؤلاء المذيعين الناجحين .

بعد ذلك كررت نفس العملية مرة تلو الأخرى ، مبرمجاً عقلى على دمج الأمر فى أعماق ذاكرة جسدى . وبعد وقت قصير ، بدأت أشعر بالثقة والاسترخاء فى مواجهة الكاميرا بصورة تامة .

فلنفعل هذا الأمر الآن .

مولد الاحتمالات

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ فكر فى شخص تريد محاكاته من حيث قوة شخصيته وشخصيته المؤثرة .

٢ فكر فى الوقت الذى يظهر فيه هذا الشخص تلك المهارة التى ينبغى تعلمها .

٣ والآن اعمل على استرجاع ذكرى ذلك الشخص (مثلك الأعلى) وهو يؤدى تلك المهارة . كرر هذا الأمر ، وإذا وجدت هذا ملائماً تذكره وكأنه فيلم يعرض بالعرض البطىء .

٤ والآن فكر فى مثلك الأعلى وتوحد معه وتوافق مع حركات جسده . انظر من خلال عينيه ، اسمع عبر أذنيه ، واشعر بمدى القوة التى يحسها .

٥ والآن استرجع الذكرى الخاصة به وهو يؤدى المهارة ولكن من الداخل ، واحصل على الإحساس الذى ينعم به مثلك الأعلى من هذه التجربة .

٦ كرر الأمر عدة مرات حتى تحصل على إحساس قوى مماثل لما يشعر به مثلك الأعلى .

عن طريق الوقوف والتنفس والابتسام والحديث والتحرك بنفس الصورة التى يتصرف بها مثلك الأعلى ، ستبدأ فى تكوين نفس نوعية الأفكار والمشاعر الداخلية التى يحظون بها . كما ستبدأ فى تغيير شكل خبراتك عن الحياة .

لكن عليك اختيار مثلك الأعلى بكل حرص ـ فهذه العملية ناجحة إلى أقصى حد .

الفصل العاشر

•

خمس دقائق للتدريب على الثقة بالنفس يومياً

هيئ نفسك للنجاح

" التدريب سر النجاح " .
بيليه

منذ سنوات أدرت مؤشر التلفاز إلى محطة بى بى سى لمشاهدة برنامج تليفزيونى عنوانه " الطريق إلى السعادة " . وكانت فكرة ذلك البرنامج هى أن يقوم د . روبرت هولدن (www.happiness.co.uk) ، والذى يشار إليه دوماً بـ " إخصائى السعادة " ، بمقابلة ثلاثة من مرضى الاكتئاب ليرى ما إذا كان بمقدوره أن يجعلهم أكثر سعادة خلال فترة قصيرة نسبياً .

ولقد خضع كل واحد من المشاركين إلى دراسة شاملة توضح مدى النشاط الذى يتمتعون به فى الفص الأمامى الأيسر فى أمخاخهم حالياً ، وهو مؤشر موثوق به يبين مدى السعادة التى يشعرون بها خلال حياتهم اليومية . وعبر الشهور التالية سيكون بمقدور العلماء تحديد ما إذا كان هؤلاء الأشخاص ينعمون بسعادة حقيقية .

وحينما نظرت إلى الوجوه المكتئبة ذات التغييرات الجامدة للأشخاص الذين تم اختيارهم ، ملت بجسدى للأمام تجاه الشاشة وقلت فى نفسى : " لا أستطيع الانتظار حتى أراه يجعل من هؤلاء الأشخاص المكتئبين أشخاصاً سعداء " .
جعلهم هولدن ببساطة يقومون بثلاثة أشياء :

١. ممارسة التدريبات البدنية

لقد ثبت بصورة قاطعة أن التدريبات الرياضية البدنية تعد مقاوماً طبيعياً لعملية الاكتئاب . ويتم هذا عن طريق دفع الأدرينالين والمواد الكيميائية الأخرى إلى مجرى الدم ، مما يؤدى لخفض التوتر الموجود فى العضلات . وبالإضافة إلى ذلك ، فإن ممارسة التدريبات البدنية بصورة منتظمة يؤدى إلى أن يفرز الجسم المواد المهدئة الطبيعية مما يعطى المرء إحساساً بالدفء والراحة والاسترخاء يمتد لساعات بعد ممارسة تلك التدريبات . وبمرور الوقت ستصبح تلك الأحاسيس الإيجابية هى الحالة الطبيعية الأساسية التى يشعر بها جسدك .

٢. عليك بالضحك لمدة عشرين دقيقة يومياً

لقد ثبت أن الضحك ، حتى وإن كان مصطنعاً ، يرفع من الروح المعنوية ويحسن من الحالة المزاجية بصورة عامة . ومثلما هو الحال مع التدريبات الرياضية ، فإنه يؤدى لإفراز المهدئات الداخلية (الإندورفينات) والتى من شأنها أن تمنح الجسم إحساساً بالاسترخاء . بل إن مجرد الابتسام يؤدى لإفراز مادة السيروتونين (وهو ناقل عصبى يؤدى للشعور بالسعادة) فى مجرى الدم وهو مضاد قوى للاكتئاب .

٣. التحلى بأفكار إيجابية طيلة الوقت

كان على كل فرد من المشاركين أن يضع ملصقات ملونة فى كل أنحاء منازلهم وبيئات عملهم . وكان عليهم ، كما رأوا أحدها ، أن يفكروا فى شىء يجعلهم يشعرون بإحساس طيب . وقد أدى هذا إلى تقوية الروابط والطرق العصبية الموجودة فى عقولهم والمرتبطة بالمتعة وأدى ذلك إلى تقوية إفراز المواد الكيميائية الباعثة على السعادة فى أجسادهم .

وخلال الشهر الأول أصبح كل من هذه السلوكيات الجديدة شيئاً تلقائياً معتاداً . وفى نهاية الدراسة عاد المشاركون مرة ثانية إلى الجامعة لقياس مدى نشاطهم العقلى . وقد وجد الباحثون أن النتائج مذهلة . لدرجة أن أحد العلماء طالب بفحص المعدات والأجهزة .

ولقد تغير وصف كل المشاركين من كونهم " مكتئبين " إلى أشخاص " مفرطى التفاؤل " ، فلقد انقلب حالهم من النقيض إلى النقيض تماماً .

لقد أعادوا تشكيل وتوصيل خلاياهم العصبية حرفياً حتى يصبحوا أكثر سعادة . وحينما تحدثوا عن تجاربهم قبل نهاية البرنامج بقليل بدا واضحاً أن شخصياتهم قد تغيرت بدورها إلى الأفضل . فلم يعد الأمر يقتصر على السعادة البادية عليهم ، بل امتد إلى إحساسهم وإحساس من حولهم بأنهم أصغر سناً .

ومنذ ذلك الوقت عملت مع روبرت فى العديد من المناسبات . ولقد أخبرنى مؤخرا بأنه باستخدام أساليب

برمجة العقل التى عرضتها عليكم فى هذا الكتاب ، حدث تغير ملموس فى البرنامج ، وأصبح الأمر يتم بصورة أسرع .

ولقد استخدمت نفس العناصر الخاصة بالأعمال اليومية البسيطة والتدعيم الإيجابى فى هذا البرنامج . وكلما تدربت على الأساليب الوارد ذكرها بهذا الكتاب ، سيكون بمقدورك أنت أيضاً أن تغير نفسك ، بحيث تجد نفسك تستجيب لكل موقف بكل ثقة ودافعية أكثر من ذى قبل .

إنه لشيء مدهش أن تخصص بضع دقائق فقط تقضيها يومياً يمكن أن يؤدى إلى إحداث مثل هذا التغيير العميق الدائم فى حياتك .

خمس دقائق للتدريب على الثقة بالنفس يومياً

تذكر القاعدة الذهبية التى نسير عليها عبر هذا الكتاب وهى " إن ما تتدرب عليه ، يصبح جزءاً أساسياً من شخصيتك " . وهناك أربعة أشياء فقط أنت بحاجة للتدريب عليها حتى تصبح شخصاً واثقاً من نفسه .

١. تحدث لنفسك بثقة .

٢. قم بتكوين صورة ضخمة إيجابية واضحة فى عقلك .

٣. استخدم جسدك كما لو كنت تتمتع بالثقة الوافرة بالنفس .

٤. عليك بالقيام بمخاطرة واحدة على الأقل كل يوم .

وكلما تدربت على هذه الأشياء الأربعة ، ازدادت ثقتك بنفسك . وسرعان ما ستجد نفسك تستجيب للمواقف الجديدة بكل ثقة بدلاً من الخوف ، وبإيمان راسخ بالذات بدلاً من الشك .

لقد ابتكرت هذا التدريب على الثقة بالنفس والذى لا تتجاوز مدة أدائه خمس دقائق لمساعدتك على إيجاد وتكوين عادة الثقة بالنفس لديك . وسوف يغير هذا التدريب من شكل حياتك بالكامل . كل ما تحتاج إليه هو قطعة من الورق ومرآة وخمس دقائق من الألف وأربعمائة وأربعين دقيقة المتاحة أمامنا يومياً .

الدقيقة الأولى : لقطات تصور النجاح

خصص دقيقة لاسترجاع تدريب لقطات النجاح والذى ذكرناه فى الفصل الخامس . يمكنك استخدام هذا التدريب للتفكير فى أى نجاحات مرت بك فى الماضى أو تلك التى تتطلع لتحقيقها فى المستقبل . لا تنس أن تنعش ذاكرتك بالألوان الساطعة والصور الكبيرة الواضحة المتحركة المشابهة للأفلام .

الدقيقة الثانية : المرآة

١ قف أمام المرآة وأغمض عينيك .
٢ فكر فى شخص ممن يحبونك وتخيل أنك ترى نفسك من خلال عينيه .
٣ حينما تكون مستعداً ، افتح عينيك وانظر للمرآة . واسمح لنفسك برؤية نفسك من خلال عيون من يحبونك حقاً .

الدقيقة الثالثة : امدح ذاتك

بينما لا تزال واقفاً أمام المرآة ، استخدم صوتك الداخلى الواثق فى مدح ذاتك لمدة دقيقة كاملة . وإذا ما وجدت هذا صعباً ، فمعنى هذا أنه أمر مهم وضرورى لك . تذكر أنك تغير من طاقتك حتى تحقق كل ما ترغب فى هذه الحياة .

الدقيقة الرابعة : اضغط على زر الثقة بالنفس

١ تذكر أحد الأوقات الذى شعرت فيه بأنك تتمتع بثقة مطلقة فى نفسك . استرجعه الآن بجميع تفاصيله ، بحيث ترى ما رأيته عندئذٍ ، وتسمع ما سمعته وقتها وتشعر بنفس الشعور الذى انتابك ساعتها . (إذا لم تستطع تذكر أحد الأوقات تخيل كم ستكون حياتك أفضل

إذا ما كنت تتمتع بالثقة الكاملة بنفسك ، وإذا ما كنت تملك عناصر القوة ، والطاقة ، والإيمان بالذات ، وهى العناصر التى تحتاج إليها !)

٢ وبينما تسترجع تلك الذكرى ، اجعل الألوان أكثر بهاءً وسطوعاً ، واجعل الأصوات أعلى ، واجعل الأحاسيس أقوى .

٣ وبينما تتعايش مع هذه الأحاسيس الجيدة اضغط بكل من إصبعى الإبهام ، والوسطى الموجودين فى كل يد .

٤ وبينما تظل ضاغطاً بإصبعك الإبهام على إصبع الوسطى هكذا فكر فى أحد المواقف التى ستواجهك خلال الساعات الأربع والعشرين القادمة والتى تريد أن تكون أكثر ثقة بالنفس خلالها . تخيل أن كل شىء سيسير على ما يرام ، تماماً كما ترغب . انظر إلى ما ستراه عندئذٍ ، واسمع ما سوف يتردد وقتها ، واشعر بنفس الإحساس الطيب !

الدقيقة الخامسة : العمل بكل ثقة

١ خذ دقيقة لتقوم بتدوين أى أفعال قفزت إلى ذهنك طوال ذلك التدريب .

٢ اختر واحداً منها والذى يبدو به شىء قليل من المخاطرة وقرر القيام به خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة !

فى كل مرة ستمارس فيها تدريب الخمس دقائق هذا سيزداد إحساسك بالثقة بالنفس . وعلى العكس من التدريبات البدنية التى تمارسها فى صالات الألعاب ، فإن هذا التدريب لا يتطلب وقتاً للاسترخاء بين أقسامه . وكلما ازداد تدربك على هذا التمرين ، ازدادت ثقتك بنفسك بصورة أسرع !

القسم الثانى

حفز نفسك على النجاح

الفصل الحادى عشر

•

ما الذى يحفزك ؟

زيارة للمستقبل

" الدافعية هى ما تحفزك للبدء ، أما العادة فهى ما تدفعك للمواصلة " .

جيم رايون

حتى الآن كان تركيزنا منصباً على حالة الثقة بالنفس ـ أى ذلك الإحساس الذى يملأ جسدك ويجعلك تشعر بالراحة والقوة والاسترخاء . لكن الشعور بالثقة بالنفس لا يمثل إلا نصف ما يتطلبه النجاح . فإذا لم تفعل شيئاً سوى الجلوس شاعراً بالثقة بالنفس ، فلن تتغير حياتك من تلقاء نفسها إلى الأفضل . ولكيٍ تغير من حياتك حقاً لابد لك من تبنى سلوك متسق يومياً .

جرب هذا الأمر الآن ...

تخيل أنك الآن فى المستقبل ، تحديداً قبل نهاية حياتك ببضع سنين . وتخيل أنك لم تتخذ أية خطوات فعلية لتغير من حياتك . كيف ستشعر ؟ ما الذى ستقرر فعله أو عدم فعله بناءً على هذه الصورة المستقبلية ؟

وأياً كانت نوعية التجربة التى ستواجهها عندئذٍ ، ارجع بكيانك مجدداً للحاضر ...

والآن ، أريدك أن تتخيل نفسك فى المستقبل ثانية ، بالقرب من نهاية عمرك . لكن فى هذه الصورة المستقبلية أنت بالفعل اتخذت خطوات فعلية كل يوم لتشكل حياتك على الشكل الذى ترغب فيه . كيف سيبدو هذا

المستقبل مختلفاً ؟ كيف تشعر ؟ ما الذى ستقرر فعله أو عدم فعله بناءً على هذه الصورة المستقبلية ؟

لكل إنسان توجد مجموعة من الأشياء الجذابة التى تجذبه نحوها ، ومجموعة أخرى من الأشياء المنفردة التى تدفعه للابتعاد عنها . ترى ، هل المزج بين هذين العاملين سيدفعك للعمل وسيكون بمثابة دافع لتحفيزك على العمل ؟ .

التحفيز الفورى

> **" إن ما نراه يعتمد بصورة أساسية على ما نبحث عنه " .**
>
> سير جون ليوبوك

كلنا يملك فى داخله بذور التحفيز والدافعية . على سبيل المثال ، إذا ما شب حريق بمنزلك ، فهل ستجلس على الأريكة لمشاهدة الحلقة التليفزيونية المفضلة لديك حتى نهايتها قبل أن تتصل بشرطة الإطفاء ، وتبدأ فى إخراج نفسك ومن تحب من المنزل ؟ إذا ما حدث وربحت جائزة اليانصيب الأولى ، فهل ستتلكأ وترجئ استلامك للملايين التى تنتظرك لعدة أسابيع ؟

فى كل من هذين الموقفين كان العامل المحدد والمحفز لسلوكك عاملاً خارجياً . لكن ماذا لو أصبحت قادراً على

تحفيز ذاتك بنفسك ، دون الانتظار لحدوث عامل خارجى يدفعك دفعاً للعمل ؟

بإمكانك أن تلقى نظرة على الإنترنت لتدرك إلى أى مدى يربط الناس بين مشاعرهم وبين ما يمتعهم فى كل شيء تقريباً (أو هكذا قيل لى) . لذا تخيل الوضع إذا ما قمت عن عمد بالربط بين مشاعرك الخاصة بالتحفيز القوى وبين ما تود عمله ؟

لقد طلب منِّي مقدم البرامج الحوارية مونتيل ويليامز ، والذى كان رقيباً سابقاً فى الجيش ، أن أوضح هذا المبدأ فى برنامجه . وهكذا تعرفوا على شخص كان يفتقد الدافعية تماما فيما يخص القيام بأعمال منزله . وبالفعل ذهبت إلى منزله بصحبة فريق من المصورين فى الحادية عشرة صباحاً ووجدناه مستلقياً بكل استرخاء على الأريكة .

وعندما سألته عما قد يستحث دافعيته ، لم يستطع التفكير فى شيء . وعندما لاحظت بعض عصى البلياردو الموضوعة بجوار الحائط ، سألته إذا ما كان يحب لعب البلياردو . وعلى الفور تغيرت وضعية جسده وأشرق وجهه وبدأ يتحدث بكل حماس عن مدى حبه للعب البلياردو .

وطلبت منه أن يتذكر إحدى أهم المباريات المثيرة وذلك لكى يحدث " تحول " فى مستوى الدافعية والحماس الموجودين بداخله ، تماماً مثل عملية تحول الثقة التى تحدثنا عنها فى القسم الأول من الكتاب . ولكى أجعل عملية التحول أقوى

طلبت منه التفكير فى إحدى المرات التى فكر فيها قائلاً لنفسه : " لا يهم ، سأفعل هذا الأمر مهما كانت النتائج " . وهكذا قمنا بتجميع هذه المشاعر معاً ، وعندئذٍ كان مستعداً لحفز أقصى درجات الدافعية لديه .

لم يتبق شيء سوى أن نربط ذلك الحماس المتقد والدافعية الممتعة بعمل المنزل المرجو عمله . لذا جعلته يفكر فى العمل المنزلى ، وأن يبدأ التحويل بأن يفكر فى أعمال المنزل مرة تلو الأخرى حتى أننا اضطررنا لمنعه من البدء فى عمل المنزل قبل تشغيل كاميراتنا أولاً !

وبعد عدة دقائق كان يقوم بكى الملابس بكل سعادة فى غرفة المعيشة تاركاً حوض المطبخ مليئاً بالأطباق النظيفة البراقة . والمشكلة الوحيدة هى أنه ربط مشاعر إيجابية ممتعة بالمكنسة الكهربائية لدرجة أنه كان يواصل إطفاءها وتشغيلها حتى يمنح نفسه سعادة أكثر . وبعد وصولنا بأقل من ساعة ورؤيته وهو مستلقى على الأريكة وجدنا أنه علينا مغادرة الحجرة حتى نتركه يحظى ببعض الوقت " بمفرده " مع محبوبته الجديدة المكنسة الكهربائية !

ما الذى تود أن تملك الدافعية لفعله ؟

سيساعدك التدريب التالى على إطلاق العنان لدافعيتك فى مختلف المواقف ...

تحفيز الدافعية

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ فكر فى أحد الأشياء التى تود أن تملك الدافعية لفعله .

٢ والآن تذكر أحد الأوقات الذى كنت تشعر فيه بدافعية عالية فى الماضى ـ وقت أخذت فيه موقفاً إيجابياً حتى تغير من حياتك ، واسترجعه بصورة كاملة فى عقلك ، بحيث ترى ما كنت تراه وتسمع ما كنت تسمعه وتشعر بما شعرت به وقتها .

إذا لم تستطع تذكر مثل ذلك الوقت ، ماذا يحدث عندما تفكر فى حياتك إذا ما كنت تملك الدافعية القوية لتحقيق أى فعل الآن ؟ تخيل الإحساس الطيب الذى سوف يتملكك إذا ما كنت تتمتع بالثقة بالنفس والقوة والمثابرة والتصميم الذى تحتاج إليه !

٣ وبينما تسترجع تلك الذكرى ، اجعل الألوان أزهى والأصوات أوضح والمشاعر أقوى . قل لنفسك : " تذهب لتحقيق هدفك " مستخدماً صوتك الداخلى القوى .

٤ وبينما تعيش تلك المشاعر الجيدة اضغط إبهامك مع إصبعك الوسطى معاً ، وفى كل مرة تضغطهما بهذا الشكل ستطلق تلك المشاعر الطيبة .

٥ كرر الخطوات الأربع الأولى عدة مرات مضيفاً خبرات إيجابية أكثر فى كل مرة حتى تجد أنه بمجرد ضغط إبهامك مع إصبعك الوسطى تنبعث تلك المشاعر الطيبة من داخلك وتدفعك دفعاً لتحقيق هدفك .

٦ بينما لا تزال تضغط إصبعك بهذه الصورة فكر فى الموقف الذى ترغب أن تتحلي بالدافعية خلاله . تخيل أن كل شىء يسير بسلاسة ، تماماً كما تريد ، بحيث ترى ما يحدث أمامك وتسمع ما ستسمع عندئذٍ وتشعر بنفس الإحساس الطيب الذى ستشعر به عندما تبدأ العمل وتحقق ما ترغب !

عندما تكمل هذا التدريب ستجد أنك قد أطلقت الطاقة التى تحتاج إليها فى حياتك . وسوف تنجح فى تحقيق كلٍ ما تركز عليه أكثر من ذى قبل ، ذلك لأنك أصبحت متحكماً فى دافعيتك بنفسك .

حسناً ، إذن ... ما الذى تنوى فعله فيما تبقى من حياتك ؟

الفصل الثانى عشر

•

الأهداف ،
الأهداف ،
الأهداف !

قوة الهدف

> **" الإنسان كائن يسعى نحو هدفه . ولا يوجد لحياته معنى إلا إذا كان يصارع ويجاهد لتحقيق أهدافه " .**
>
> ارسطو

إن كل ما حققته فى هذه الدنيا من أهداف هو نتاج لعملية التخطيط . وهذا لا يعنى أنه لا شيء يحدث فى حياتى بصورة عفوية تلقائية ، بل يعنى أننى واعٍ تمام الوعى بالمسار الذى أسلكه نحو هدفى طوال الوقت .

وتبين الدراسات أن وجود الأهداف له تأثير بالغ على تحقيق النجاح ، ويؤكد هذا الزعم قصص حياة الأشخاص الناجحين عبر التاريخ . لذا ، إذا أردت أن تحقق شيئاً ذا قيمة فى حياتك فلابد وأن تضع أهدافاً معينة نصب عينيك ـ لكن ضع فى اعتبارك أن الكيفية التى تصمم بها وتضع بها أهدافك هى أهم عامل فارق يجب الاهتمام به .

حجم أهدافك له أهمية بالفعل

لابد وأن تكون أهدافك كبيرة للدرجة التى تدفعك إلى النشاط والخروج من حالة الكسل ، فهى تمدك بالدافعية ، حتى من قبل أن تضغط على زر تحفيز الدافعية . فإذا ما وضعت أمامك أهداف مثل : " التحسن قليلاً فى العمل "

أو " فقدان خمسة أرطال فقط من وزنك " فستجد أنها أهداف هينة لا تحفزك على العمل . أنت بحاجة إلى أهداف كبيرة ، أهداف من شأنها تحفيز مشاعرك وتدفعك للعمل فوراً . وعندئذٍ ستجد أن كل ما تفعله فى حياتك اليومية أصبح أكثر سهولة . وكما قال دونالد ترامب : " قد تتراءى لذهنك خمسون ألف فكرة يومياً ، من الأفضل لك أن تجعلها أفكاراً كبيرة ! "

منذ سنوات عديدة كنت أواجه صعوبات جمة فى الاستيقاظ صباحاً والقيام من الفراش . ولقد حاولت أن أضع هدفاً لى يتمثل فى أن " أصحو قبل ذلك قليلاً " ، أو " أن أصحو متمتعاً بطاقتى " ، لكن هذا لم يفلح . بعدها وفى أحد الأيام جلست ووضعت أهدافاً ضخمة لنفسى ، أهدافاً مثل تقديم برنامج تليفزيونى خاص بى ، أو إنشاء إمبراطورية أعمال ، أو عمل شىء إيجابى مؤثر بحق فى هذا العالم . وفى البداية لم ألحظ الفارق ، لكن كل من حولى لاحظوه .

على سبيل المثال ، أذكر أننى قمت من فراشى فى الخامسة من صباح أحد الأيام لأسافر إلى شمال إنجلترا للظهور فى برنامج " ريتشارد وجودى " التليفزيونى . ولقد سألتنى خطيبتى عن سر طاقتى المتدفقة . وعندما فكرت فى الأمر ملياً ، أدركت أننى الآن أرى كل عمل صغير أقوم به على أنه جزء من صورة النجاح الكبرى التى أسعى لتحقيقها فى حياتى . وهكذا وبينما أضع أهدافى الكبرى فى عقلى ، أصبح

القيام مبكراً من الفراش لا يمثل أدنى مشكلة كما كان من قبل .

من الذى يهتم بما لا تريد ؟

حينما كنت طفلاً كانت أمى تقول لى أنا وأخى : " لا تدخنوا السجائر " . والواقع أن تلك الفكرة لم تخطر ببالى مطلقاً حتى تحدثت هى عنها ـ لكن بعد التعرض المستمر لما تقول انتابنى الفضول بخصوص الأمر حتى أنه لم يمض وقت طويل حتى وقفت خلف مرآب الدراجة لأدخن سجائرى وأسعل بشدة .

تذكرت هذه القصة منذ عدة سنوات عندما كنت أعمل مع أحد أبطال لعبة الجولف والذى بدأ يطيح بالكرة نحو الحواجز الرملية المجاورة للملعب بصورة متكررة . وعندما ذهبت معه للملعب وشاهدته وهو يلعب أدهشنى أنه لا يطيح بالكرة نحو الحواجز الرملية وحسب ، بل إنه يصوب عليها بدقة شديدة . وبعد أن سألته بعض الأسئلة أصبح السبب فى ذلك جلياً واضحاً أمامى .

ففى كل مرة كان يستعد لتصويب ضربة كان يتخيل فى ذهنه صورة الكرة وهى ذاهبة صوب الحاجز الرملى ، ثم يضع علامة (×) على الصورة ويقول فى نفسه : " علىّ ألا أضرب

هذا الحاجز " أى أنه كان يبرمج عقله على أن ينفذ ما لا يرغب فى فعله .

وقبل الضربة التالية طلبت منه أن يركز تفكيره على ألا يضرب الكرة نحو الحفرة . وعلى الرغم من أنه نظر تجاهى وكأننى مجنون ، إلا أنه فعل ما طلبت منه . وبالفعل هبطت كرته التالية على بعد ثلاث أقدام لا أكثر من الحفرة .

والسبب فى هذا يرجع إلى حقيقة أنه لكى " لا تفعل " شيئاً ، لابد لك وأن تتخيل نفسك وأنت تفعله أولاً . على سبيل المثال ، حاول ألا تفكر فى الأفيال الآن - استمر - لا توجد أفيال .

ولهذا أيضاً يكون من الضرورى أنه بينما تعمل على إيجاد أهدافك الكبيرة ، يجب أن تركز تفكيرك على ما تريد فعله حقاً . وتتدرب على تحقيقه فى عقلك أولاً ، وبالله عليك ، لا تفكر فى النجاح المبهر فى كل مرة تركز فيها على هدفك ، فقط تخيل ما سيحدث لو أنك نجحت فى تحقيقه .

الأمر كله خاص بك

خطأ آخر يقع فيه الناس حينما يبدأون فى وضع أهدافهم الكبيرة هو أن يجعلوا هدفهم عبارة عن تغيير أشخاص آخرين من حولهم . مثال

> **" كلنا يملك نفس القدرات ، الفارق يكمن فى كيفية استخدامها " .**
>
> ستيفى واندر

ذلك : " أريد أن يصطحبنى زوجى للخروج أكثر مما يفعل الآن . " أو " أود من رئيسى أن يعاملنى بطريقة أكثر احتراماً " هذه ليست أهدافاً ، بل هى أمانى ، وعلى الرغم من أنها تبدو أهدافاً جميلة ، إلا إنها لن تغير من حياتك إلا لو ساندتها الأفعال .

فمهما بلغت عقولنا من قوة ، لم يستطع أحد إيجاد الوسيلة التى بها يمكن التحكم فى الأشياء التى تقع لنا أو الأشياء التى يقوم بها الآخرون . ومع هذا فنحن نملك قدراً كبيراً من التحكم فى مشاعرنا وسلوكنا ، أما أن تضع أهدافاً على غرار : " سأخرج مع زوجى ثلاث مرات على الأقل أسبوعياً " أو " سأطلب من الجميع أن يعاملونى باحترام أكبر فى العمل " ، فلن يؤدى بك هذا إلا إلى الفشل الذريع .

لخص هدفك فى نقاط محددة حتى يسهل تنفيذه .

> **لا توجد مهمة صعبة طالما بإمكانك تقسيمها لمهام صغيرة .**
>
> هنرى فورد

أسند لأحد أصدقائى وهو ممثل سينمائى دور فى مسرحية " West End " . وبالمقارنة بتصوير الأفلام والتى لا يستغرق تصوير المشهد الواحد منها دقائق معدودة ، كانت فكرة حفظ حوار مستمر لثلاث ساعات متصلة تبدو وكأنها تفوق قدراته .

وحينما طلب منى المساعدة ، كان أول ما فعلته هو أن طلبت منه تقسيم المسرحية إلى نصفين . بعدها طلبت منه تقسيم كل نصف إلى مشاهد متفردة . وفجأة وجد لديه أجزاء صغيرة يسهل حفظها بدلاً من اضطراره للتعامل مع عمل واحد كبير .

وبينما كان يتقن حفظ كل جزء صغير من الدور ، أصبح من السهل عليه أن يجمعها معاً . وحتى عندما بدأ تمثيل المسرحية بالكامل فى البروفات النهائية ، كان كل ما يلزمه هو التفكير فى كل جزء صغير فى كل مرة .

حينما يشرع الناس فى تصميم الأهداف الكبيرة الخاصة بهم ، فإنهم يهاجمون كبر حجم الهدف ويظنون أنهم سيعجزون عن تحقيقه . لكن عندما تبسط الهدف الكبير وتقسمه إلى أجزاء صغيرة ، فستجد أنه من السهل التركيز على كل جزء ومن ثم تحقيقه .

إلى أى مدى يكون الجزء صغيراً ؟

يكون صغيراً إلى الحد الذى يمكنك من بدء العمل فيه خلال الأربع والعشرين ساعة القادمة !

أربع خطوات بسيطة للنجاح

إليك كل ما تحتاج إلى تذكره :

١ ضع لنفسك أهدافاً كبيرة ، بحيث تحفزك على القيام من فراشك بكل نشاط .
٢ ركز على هدفك ، ولا شيء سوى هدفك .
٣ تأكد من أن أهدافك لا تخص سواك .
٤ قسم أهدافك لتسهل على نفسك إنجازها .

وبمجرد وضع بعض الأهداف الكبيرة لنفسك والتى تلهمك حقاً ، ستجد أن حياتك ستتغير بصورة غير معهودة . لكن لكى تحافظ على دافعيتك ، هناك شيء آخر أنت بحاجة لفعله ...

الفصل الثالث عشر

•

اكتسب عادة العمل

المفتاح الرئيسى للنجاح

" لا ينبغى عليك أن ترى السلم حتى نهايته - فقط عليك بارتقاء أولى دراجاته ".

مارتن لوثر كينج

منذ فترة وجيزة أطلق أحد أصدقائى فكرة جديدة فى مجال عمله . وعندما سألته كيف تمكن من التسويق لها قال لى إن الأمر كان فى غاية البساطة .

حيث قال لى : " لقد أدركت أنه لو أن بوسعى التحدث مع خمسة أشخاص عن المشروع يومياً ، لتحدثت إلى مائة وخمسين شخصاً شهرياً ، وكنت أعلم أن فكرتى جيدة لدرجة أننى سأجد من يهتم بها من هؤلاء المائة وخمسين شخصاً " .

أما أكثر الأجزاء إثارة للدهشة فيما قاله لى هو أنه خلال الأيام القليلة الأولى كان يشعر بأنه يدفع نفسه للتحدث إلى هؤلاء الناس تليفونياً . وفى كل مرة كان يمسك بالهاتف كان يراوده إحساس مزعج غير مريح ، وكان يسمع صوتاً بداخله يقول له إنه لا جدوى من المحاولة ، وأنه لا يوجد أدنى احتمال فى أن يهتم الشخص الذى سأحادثه . ولقد أستاء للغاية من هذا الشعور حتى أنه قال لنفسه " اللعنة " ثم أجبر نفسه على تجاوز هذا الشعور والبدء فى العمل . وبحلول ثالث يوم قلّ هذا الإحساس المزعج بدرجة ملحوظة وأصبح من السهل عليه إجراء المكالمات الهاتفية .

وبحلول نهاية الأسبوع الأول لم يعد يشعر بهذا الشعور المزعج إلا لمدة لا تتجاوز الثانية قبل كل مكالمة ، وأصبح من السهل عليه التقاط سماعة الهاتف ، أسهل من تركها . وقد وجد من يهتم بفكرته قبل حتى أن يحادث خمسين شخصاً .

ما سر نجاحه إذن ؟

لقد ثابر على العمل كل يوم
حتى حقق هدفه !

حينما تثابر على أداء عملك كل يوم محاولاً الوصول لهدفك المنشود فستجد أنه يسهل عليك فى اليوم الذى يليه . وهذا يشبه تماماً أى شيء آخر تواصل فعله بتكرار ، حيث يتحول إلى عادة راسخة لديك .

لا نجد أبداً من يذهب إلى عمله عارياً ، ثم يضرب جبهته براحة يده ويقول : " لا أصدق ما حدث ـ لقد نسيت ارتداء ملابسى هذا الصباح ! "

هذا يرجع إلى أنك اعتدت على ارتداء ملابسك قبل مغادرة منزلك لمرات عديدة حتى أن هذا أصبح بمثابة عادة لديك ـ أى برنامج عصبى فسيولوجى ترسخ فى جهازك العصبى . وحينما نطلق هذا المبدأ البسيط على تحقيق أهدافك **الكبيرة** فستجد نفسك وقد أتقنت عادة العمل . اكتب أهدافك **الكبيرة** وضعها فى مكان يمكنك رؤيتها فيه بسهولة ، واظب على فعل شيء واحد يومياً يقربك من تحقيق أهدافك . وبهذا ستجد أنك

أوجدت فى نفسك قوة دافعة مستمرة تسهل عليك التقدم نحو تحقيق أهدافك .

الحكمة وراء عدم التأكد

" أحاول دائماً تحقيق كل ما أظن أننى عاجز عن تحقيقه ، بهذا أتمكن من تحقيق كل ما أريد " .

بابلو بيكاسو

ربما يكون أكبر خطأ يقع فيه الناس والذى من شأنه أن يحد من ثقتهم بأنفسهم ويعوق من قدرتهم على التصرف فى المواقف المختلفة المتعاقبة ، هو أنهم ينتظرون أن يكونوا واثقين من الفعل قبل أن يقدموا عليه . ولهذا نجد أن ما يجعل الناجحين مختلفين عن غيرهم من البشر هو أنهم قاموا بتنمية عادة العمل دون الانتظار حتى يكونوا متأكدين بصورة تامة من الفعل .

هل راودتك فى يوم ما فكرة ألمعية بخصوص منتج أو خدمة ما ، ثم بعد فترة من الوقت فتحت إحدى المجلات أو دخلت أحد المتاجر لتجد أن تلك الفكرة قد طبقت ؟ الفارق الوحيد بينك وبين الشخص الذى بدأ هذه الخدمة أو صنع هذا المنتج بسيط ـ الفارق هو أنه أقدم على تنفيذ ما فكر فيه .

ربما تقول إنك لم تقدم على تنفيذ الأمر لأنك لم تكن مستعداً ، لكن تذكر أن الهواة هم من صنعوا سفينة نوح ،

بينما المحترفون هم من بنوا السفينة " تيتانك " . إن السر الكامن فى عادة الإقدام على الفعل هو ببساطة :

إن الناجحين يقدمون على تنفيذ
ما يفكرون فيه دون الانتظار والتأكد من استعدادهم لذلك .

إن عادة الإقدام على الفعل هى فى جوهرها عبارة عن برنامج عقلى يجعلنا نستجيب للمجهول وذلك بأن نتقدم للأمام بدلاً من أن نحجم ونتراجع للوراء . وهى لا تجعلنا نتجاهل الخطر المحدق بنا ، لكنها تجعلنا لا نستسلم للخوف .

فبدلاً من الانتظار حتى تتأكد تماماً ، تمكنك عادة الإقدام على الفعل من جمع ما تحتاج إليه من معلومات وتتحرك قدماً قبل أن تكون مستعداً مائة بالمائة . وبعد ذلك ، وبمجرد أن تكون فى وسط الفعل نفسه يمكنك تصحيح مسارك إذا ما احتجت لذلك حتى يتسنى لك تحقيق هدفك .

إن عادة الإقدام على الفعل لن تمكنك من الوصول لهدفك وحسب ، بل ستضمن لك أن تحقق هدفك وأنت تشعر بمنتهى الرضا . ولقد بين لنا الباحث فى وظائف المخ " جريجورى بيرنز " فى العديد من دراساته وتجاربه الحديثة أنه على العكس مما يتوقعه معظم الناس ، فإن الإحساس بعدم التأكد هو مفتاح النجاح فى الحياة .

إن الناس عموماً يحبون كل ما هو مألوف لهم ، لكنهم يكافأون بنفس الصورة التى تتوقعها ، كلما قلت ملاحظة عقولنا لها . لكن عندما نعايش تجربة جديدة غير مألوفة فإن عقولنا تضئ وتفرز كميات كبيرة من مادة الدوبامين (وهى المادة الكيميائية المحفزة للدافعية فى عقولنا) . وبعدها ، وعندما تحقق هدفك فعلاً يكافئك مخك بإفراز مادة البروتونين (المادة التى تجعل الإنسان يشعر بالسعادة) . وهذا بدوره يؤدى إلى زيادة الدافعية لديك للإقدام على فعل المزيد من الأشياء الجديدة فى المستقبل . ومن الناحية الجسمانية يحسن هذا من التركيب الجزيئى لبنية المخ ويزيد من قدرته على استيعاب مشاعر الرضا عن الذات .

قلة الحيلة المكتسبة

> **" كن مؤمناً بنفسك أياً كانت أوجه القصور التى تعانى منها " .**
>
> ريتشارد باخ

منذ عدة سنوات ، كان يوجد فى إحدى حدائق الحيوان دب يعيش فى قفص لا يتجاوز طوله ثلاثين قدماً . وطوال اليوم كان يذرع القفص جيئة وذهاباً . وفى النهاية تمكنت حديقة الحيوان من جمع مبلغ من المال لبناء مسطح واسع للدب توجد به بعض الأشجار والصخور وشلال من المياه . وعند انتهاء بناء هذا المسطح تم رفع الدب من قفصه برافعة عملاقة وتم وضعه

بداخل المسطح . وتم فتح مزاليج باب القفص وخطا الدب إلى عالمه الجديد .

ماذا حدث بعد ذلك فى رأيك ؟ هل عاش صديقنا الدب بقية أيامه فى سعادة وسرور مستمتعاً بحريته المكتسبة حديثاً ؟

بكل أسف لم يحدث هذا . فعلى الرغم من وجوده فى بيئة واسعة رطبة ، استمر فى السير جيئة وذهاباً لنفس المسافة التى كان يقطعها داخل القفص حتى مات .

ومثل هذا الدب كثيراً ما نجد أن البشر يتكيفون سريعاً مع عجزهم . وهذه الظاهرة ، والتى تعرف فى أوساط الباحثين باسم " قلة الحيلة المكتسبة " هى أحد الأسباب الأساسية للاكتئاب والخمول والسلوك المؤذى للذات .

لكن حل هذه المشكلة فى غاية البساطة ، فقط عليك بالتحرك لتحقيق أهدافك ، خاصة إن كنت لا تشعر بعد بأنك مستعد تماماً . وفى كل مرة تتغاضى عن مشاعر عدم الراحة وتأخذ خطوة على طريق تحقيق هدفك سيكافئك مخك بجرعات أكثر من الدوبامين وهو ما يزيد من إحساسك بالثقة بالنفس والرضا عن الذات والسعادة .

وهنا ستجد أن الحياة تكافئك بدورها .

الفصل الرابع عشر

•

المنحة الإلهية

القيام بقفزة هائلة للأمام

" لكل فعل نقوم به مخاطر وتكلفة يجب أن نواجهها ، لكنها لا تقارن بالمخاطر أو التكلفة التى قد تواجهنا مستقبلاً نتيجة للكسل والخمول " .

جون . ف . كينيدى

إن المخاطرة جزء لا يتجزأ من رحلتك نحو النجاح . لكنى تعلمت من خلال عملى مع الأشخاص الناجحين والرياضيين المتفوقين أن هناك بوناً شاسعاً بين المخاطرة المقبولة المدعومة بالثقة بالنفس وبين الأفعال الحمقاء التى تعرض حياة الإنسان للخطر .

يحجم الكثيرون عن القيام بأفعال معينة لأنها تبدو أمامهم وكأنها " شديدة الخطورة " . لكن المخاطرين المحترفين يمرون بتلك الخطوات الثلاث ، بصورة أو بأخرى ، قبل التقدم والإقدام على المخاطرة ، وهذه الخطوات هى : تحديد مصدر الخطر ، فتقييمه ، ثم اقتحامه .

وإليك كل خطوة منها ...

١ حدد ما إذا كانت المخاطرة مفيدة أم شيئاً لا يمكن تجنبه

هناك نوعان أساسيان من المخاطرة ، تلك التى تفرض علينا من مصدر خارجى ، وتلك التى نخوض غمارها بأنفسنا آملين فى تحقيق شىء أفضل أو الإسراع بالحصول على مكافأة ما .

وسوف تعلم ما إذا كان أى نشاط أو فعل بمثابة مخاطرة بصورة من اثنتين ، إما لأنك تدرك بعقلك أنه يؤدى إلى مخاطرة ، أو بسبب الشعور بالمضايقة وعدم الراحة الذى ينتابك عندما تفكر به .

٢ تقييم نسبة الخطر بالمكافأة المتوقعة

حينما يقوم المراهنون بالمراهنة على نجاح حدث رياضى أو حدوث إنجاز فردى فإنهم يتخذون قرارهم بناءً على الاحتمالات ـ إلى أى مدى يظنون أن الشخص الذى يراهنون عليه سينجح أم يفشل . ويمكنك عمل تقييم مماثل لهذا الأمر لنفسك عن طريق وضع تقييم مكون من رقمين ، بحيث يتدرج كلاهما من ١ إلى ١٠ .

ويمثل الرقم الأول المكافأة المحتملة المتوقع الحصول عليها ، أى أنه يحدد مقدار التأثير الإيجابى ، ويتم التعبير عنه برقم من ١ إلى ١٠ وهو يحدد إلى أى مدى سيعود عليك فعل معين بالفائدة .

أما الرقم الثانى فهو يمثل الخسارة المحتملة أو المخاطرة ، أى أنه يحدد مقدار التأثير السلبى ، ويتم كذلك التعبير عنه برقم من ١ إلى ١٠ بحيث يحدد إلى أى مدى سيعود عليك فعل معين بالضرر .

نسبة الفائدة ـ نسبة الضرر
= رقم الفعل

إذا ما جاء رقم الفعل إيجابياً ، فهو يوضح أن ذلك الفعل يستحق الإقدام عليه ، بينما إذا جاء الرقم سلبياً ، فهو يوضح أن ذلك الفعل لا يستحق الإقدام عليه .

على سبيل المثال ، قد يحاول بعض الناس تزوير إقراراتهم الضريبية . وهنا نجد أن نسبة الفائدة لا تتعدى ١ (مجرد توفير بضعة دولارات) ، بينما تصل نسبة الضرر إلى ١٠ (مراجعة الإقرارات ، الغرامات ، مع احتمال قضاء عقوبة فى السجن) .

من ناحية أخرى ، إذا كانت نسبة الفائدة المتوقعة من دعوتك للفتاة التى أنت معجب بها تصل إلى ١٠ (يمكن أن ينتهى الأمر بالارتباط بها وتكوين عائلة) ، بينما لا تتعدى نسبة الضرر ٢ (ربما يقابل طلبك بالرفض) عليك إذن بالإقدام على الفعل !

٣ حدد ما إذا كنت تنوى الإقدام على المخاطرة أم لا

بمجرد استقرارك على قبول المخاطرة ، عليك بالإقدام على الفعل .

وتذكر دوماً أن الناجحين هم من عرفوا أهمية الإقدام على الفعل قبل حتى التأكد بصورة تامة من صحته . وهذا هو

الوقت الذى ستساعدك فيه كل القواعد التى تعلمتها فى هذا الكتاب . فالدافعية هى الثقة بالنفس وبالأفعال التى تقدم عليها . والثقة بالفعل هى ما سيدفعك للعمل طيلة حياتك حتى تحقق أهدافك وأحلامك الكبيرة .

خوض المخاطر من أجل المتعة والفائدة معاً

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ فكر فى شىء ترغب حقاً فى فعله ، لكن يشوبه شىء من الخطورة ويبدو غير مألوف بالنسبة لشخصيتك .

٢ اقض دقيقتين فى إجراء بعض فحوص السلامة ـ لتتأكد من أنك لن تتسبب لنفسك فى أى أذى إذا أقدمت على هذا الفعل .

٣ حدد الوقت الذى ستفعل فيه الفعل ـ وبصورة عامة اليوم هو أفضل وقت ، لكن إذا لم يكن هذا ممكناً ، حاول تنفيذ ما عزمت عليه خلال الأيام الثلاثة القادمة على الأكثر .

٤ حينما يحين وقت العمل ، لاحظ اندفاع الأدرينالين فى عروقك ، وقل لنفسك : " حقاً ، ماذا سيحدث على أى حال ؟ " ثم أقدم على الفعل .

٥ توقع أن تواجه بأى تشتت لحظى ، لكن كن على ثقة من أنك ستجد ما يلزمك من موارد كلما تقدمت فى العمل .

الفصل الخامس عشر

•

لا تقبل الرفض مطلقاً

" جوانا " و " جيمس " و " كيلى "

" إن الفشل يعبر عن اتجاه المرء ، وليس ناتجاً عن سلوكه " .

هارفى مكاى

إن " جوانا " أم معيلة تعيش على أموال الضمان الاجتماعى ، وتكافح من أجل تدبير نفقاتها هى وأولادها فى حدود السبعين دولاراً التى تتلقاها أسبوعياً . وبعد انفصالها عن زوجها قررت أن تشغل وقتها بإعداد كتاب للأطفال ، وهى الفكرة التى طالما راودتها . وفى كل صباح كانت تجلس فى المطعم المحلى الصغير وتكتب ، وعند الظهيرة تعود للمنزل للاعتناء بطفلتها جسيكا .

وعندما انتهت من النسخة الأولى لكتابها حاولت نشره ، لكنه قوبل بالرفض من كل ناشر فى المملكة المتحدة ، وكان الرفض أحياناً ما يأتى مصحوباً بتعليق محبط مثل : " إنه أطول من أن يتمكن الأطفال من قراءته " .

وأخيراً ، وافق أحد الناشرين على نشر الكتاب نظير مقدم مبلغ ضئيل من المال يدفع مقدماً . والآن أصبحت سلسلة مغامرات " هارى بوتر " واحدة من أعظم كتب الأطفال الناجحة التى نشرت على الإطلاق . وأصبحت الكاتبة " جوانا ، جى . كى رولينج " واحدة من أشهر المؤلفات فى العالم وتجنى أرباحاً أكثر من نصف مليار جنيه !

أما عن " جيمس " فقد كان مخترعاً . وكانت تراوده فكرة منتج جديد شعر بأنه سيغير من حياة العديد من ربات البيوت

إلى الأفضل ، المشكلة الوحيدة هى أنه لم يكن يستطيع حمله على العمل . وأخيراً ، وبعد خمس سنوات و ٥١٢٧ محاولة فاشلة استطاع التوصل إلى نموذج عملى فعال . وعلى الرغم من الرفض المتوالى الذى تعرض له ، إلا أنه حافظ على حلمه . وأخيراً وبعد عشر سنوات من التصميم والعمل اليومى الذى لا يفتر ، استطاع " جيمس دايسون " إطلاق اختراعه والذى سرعان ما أعتبر أفضل المكانس الكهربائية مبيعاً على مستوى العالم .

ولدت " كيلى " لأم تبلغ من العمر ثمانية عشر عاماً ، لكن شجاعتها وقامتها الرياضية جعلتاها محط الأنظار فى دولتها بالكامل . وعلى الرغم من إمكانياتها إلا أنها تخلت عن الاشتراك فى المنافسات الرياضية وتطوعت فى الجيش . ولكن عندما شاهدت إحدى زميلاتها السابقات وهى تنافس فى مسابقة عالمية تشجعت للعودة مجدداً إلى بريطانيا ، وبدأت الاستعداد للاشتراك فى الدورات الأوليمبية .

وهنا حدثت المأساة . حيث شخص الأطباء إصابتها بمرض السرطان ، إلى جانب بعض الإصابات الصغيرة الأخرى . وبدا وكأنه عليها التخلى مجدداً عن أحلامها ، إلى الأبد . ومع هذا فازت " كيلى هولمز " مرتين فى مسابقات الجرى فى أثينا الأوليمبية عام ٢٠٠٤ . لتصبح ثالث امرأة فى التاريخ تجمع بين الفوز فى سباقين . وبسبب قتالها المستمر للتغلب على

ظروف نشأتها القاسية والإصابات المتكررة ، بل حتى مرضها القاتل ، أصبحت " كيلى هولمز " مصدر إلهام للملايين .

المرونة

ما الذى جعل " جى . كى . رولينج " و " جيمس دايسون " و " كيلى هولمز " يواصلون التحدى ومجابهة تلك الصعاب التى بدت مستحيلة القهر ؟

الإجابة هى أنهم كانوا لا يقبلون الرفض ، من أى شخص .

" واصل التقدم ، حتى لو كان طريقك مليئاً بالأشواك " .

وينستون تشيرشل

فى بعض القبائل البدائية ، لا يحوز ساحر أو عراف القبيلة على الحكمة والسحر والقدرة على المداواة إلا إذا جرح فى معركة . وكان من المعتقد أن الحكمة سوف تتسرب إلى داخله من خلال هذه الجروح . وهذه هى حكمة الطبيعة والتى تترك ندوباً غائرة على جسده .

ومع هذا يتخذ الكثيرون منا الفشل ذريعة للاستسلام والخضوع ، ويعتبرون كل عائق يواجههم سداً منيعاً يحول بينهم وبين ما يرغبونه . والواقع هو أن الفشل مسألة إدراك .

عبر سنوات عديدة ، كثيراً ما قال الناس لى : " لقد جربت التنويم المغناطيسى لأتوقف عن التدخين ، لكنه لم يفلح " .

وعندما اسألهم لماذا لم يفلح الأمر معهم مطلقاً ولو حتى ليوم واحد يقولون لى أشياء على غرار : " حسناً ، لقد توقفت بالفعل لعدة أشهر ، لكنى عاودت التدخين مجدداً ، يا ليت الأمر أفلح معى ! "

" ماذا تعنى بهذا ؟ ألم يفلح مطلقاً ؟ لقد أفلح بكل تأكيد ! " هكذا كنت أرد عليهم .

إذا ما وجدت فى نفسك القدرة على الامتناع عن التدخين لشهر ، فبمقدورك الامتناع لشهرين ، أو ستة أشهر ، أو عام كامل ، أو حتى للأبد . لكن لابد وأن تتحكم فى نفسك أولاً .

هل يمكنك أن تتخيل إذا ما عامل الوالدان طفلهما الذى يحاول المشى بنفس الطريقة ؟ ففى كل مرة يسقط فيها الطفل أرضاً ، يخبرانه بأن عليه التوقف عن المحاولة قائلين : " آه يا ولدى العزيز ، أعتقد أنه لن يكون بمقدورك المشى أبداً " .

فلنتفكر فى هذا الأمر مجدداً ، تذكر إحدى المرات التى فشلت فيها فى أداء شىء ما فى حياتك ، هل فشلت حقاً ؟

وتذكر أن عدم المكسب لا يتساوى مع الخسارة . ولا يتساوى أيهما مع الأمور التى لا تسير كما ابتغيت تماماً ، ولا مع رفض طلب لك من قبل شخص ما .

وأول سؤال أنت بحاجة لأن تسأله لنفسك هو :

وماذا فى هذا ؟

حسناً ، إنك لم تربح ، ولم تسر الأمور كما ابتغيت تماماً ، وقوبلت بالرفض . وماذا فى هذا ؟

إنك مازلت حياً ، وفى الغد هناك فرصة أخرى لتحقيق شىء أكثر روعة مما فاتك . وليس الأمر مقتصراً على هذا فقط ، بل الأهم هو أنك تعلمت دروساً مهمة من الفشل والتى سوف تساعدك على النجاح فى المستقبل .

إن الناجحين ينظرون إلى ما يطلق عليه الآخرون " الفشل " على أنه مجرد عثرة هينة ويتحمسون لإيجاد طرق جديدة لمجابهة التحدى والعودة إلى طريق النجاح .

وبعد أن يتقبلوا حقيقة أن الأمور لم تسر على النحو الذى تمنوه ، يطرحون على أنفسهم أسئلة من قبيل :

ما الجزء المميز فى المشكلة ؟
كيف يمكننى أن أستغل هذا لمصلحتى ؟
ما الذى أنا بحاجة لفعله كى أنجح ؟

فى ندواتى التدريبية ، نصحب أحد المشتركين فى تدريب يهدف إلى جعله يستعيد قدرته على التحكم فى إدراكه للأحداث المختلفة فى حياته .

على سبيل المثال :

" أنا أقوم بدفع الكثير من الضرائب " .

" إذن أنت تكسب الكثير بكل تأكيد " .

" إن زوجتي دائماً ما تنتقدنى " .

" إذن هى تهتم بك ولذلك تخبرك برأيها فيك " .

وفى إحدى المرات قال أحد الرجال : " لقد طلبت زوجتى الطلاق منى لتتزوج بآخر " . وهنا ساد الصمت أرجاء القاعة إلى أن قالت إحدى السيدات بهدوء : " أعتقد أن هذا بكل تأكيد من سوء حظ ذلك الرجل الآخر " . وهنا ضجت القاعة بالضحك وتحسنت حالة الرجل المزاجية كثيراً .

ومن المهم أن نتذكر أن هذا لا يعنى ولا يوحى بأننا يجب ألا نتعامل مع الأحداث المختلفة التى نواجهها بالجدية التى تستحقها . إنه بمثابة تدريب عقلى يهدف إلى إيجاد المزيد من المرونة فى التفكير .

ولتقم بهذا التدريب الآن ...

الجانب المشرق من الحياة

١ فكر فى شىء " سيئ " حدث لك

٢ والآن فكر فى خمسة طرق على الأقل يمكنك من خلالها إدراك هذا الشىء كشىء إيجابى وكلما كانت هذه الطرق جادة ، كان ذلك أفضل .

التغلب على العقبات

" دعنى أطلعك على السر الذى قادنى لتحقيق هدفى : إن قوتى تكمن فى العناد والمثابرة " .

لويس باستر

حينما أسأل الناس عما يعيقهم عن تحقيق أهدافهم ، غالباً ما يتذكرون أوقاتاً مضت عجزوا فيها عن تحقيق شئ مشابه ، وتتكرر فى أذهانهم صورة الفشل تلك مراراً وتكراراً . إن إعادة التفكير فى الإخفاقات السابقة وسيلة مؤكدة لضمان تكرار حدوثها ثانية ، ذلك لأننا دائماً ما نحقق كل ما تركز عقولنا عليه . لهذا من المهم إعادة صياغة وتشكيل التجارب والخبرات الماضية السيئة التى تسبب لنا ضغطاً عصبياً فى الحاضر .

من الجيد أن نتذكر حدوث شئ سيئ لنا ونتعلم من أخطائنا ، لكن الاحتفاظ بتلك الخبرات التى تمثل عبئاً عاطفياً عليك قد يعوق نجاحك ويبطئ من أدائك .

أظهرت إحدى الدراسات الأمريكية أن الذين يتعافون سريعاً من الإخفاقات والتحديات يوجد لديهم إحساس داخلى بإدراك الأخطاء ودوافع الآخرين بأفضل صورة ممكنة .

وإليك أسلوباً رائعا تزيل به أية شحنة سلبية عالقة بأى ذكرى سيئة ، وذلك حتى تشعر بأنك أكثر قوة عن ذى قبل .

بناء وتنمية المرونة والقدرة على التكيف

اقرأ هذا التدريب قبل أن تبدأ ممارسته للمرة الأولى ...

١ تخيل نفسك جالساً فى إحدى دور العرض السينمائى وأمامك شاشة عرض صغيرة .

٢ على تلك الشاشة تخيل وجود صورة باللونين الأبيض والأسود تمثل خطأً سابقاً أو إخفاقاً تعتقد أنه يؤثر على قدرتك على النجاح فى المستقبل .

٣ شاهد هذا الفيلم وكأنه يحدث لشخص آخر . ثم واصل عرضه مرة تلو الأخرى فى رأسك بصورة أسرع وأسرع حتى يصبح تخيله أو عرضه لا يسبب لك أى ضغط عصبى على الإطلاق .

٤ والآن تخيل أن الشاشة أصبحت أكبر وتخيل نفسك وأنت تنجح فى المستقبل . اجعل الصورة كبيرة وواضحة بتأثيرات صوتية حية .

٥ ادخل إلى ذلك الفيلم واستشعر إحساس الثقة بالنفس والدافعية والنجاح ، بينما أنت تحقق كل ما تريد بالصورة التى تريد تماماً !

الفصل السادس عشر

•

التغلب على العثرات

هذه هى الحياة

> **" إن الهزيمة حالة عارضة ، أما الاستسلام فهو ما يجعلها حالة دائمة " .**
>
> مارلين فوس سافانت

حتى وإن حققت المزيد من النجاحات بعد اتباعك التدريبات المذكورة هنا ، هناك أوقات " ستخذلك فيها الحياة " . ربما تفشل فى عقد إحدى الصفقات ، وربما تدخل فى خلاف مع شريك حياتك ، وربما تتعلق بآمال كبرى وتفاجأ بأنها جميعاً خابت .

حينما يحدث هذا (وهو يحدث حقاً لكل واحد منا) ، فإن أفضل ما يمكنك فعله هو أن تسامح نفسك . فما حدث لم يكن عقاباً على خطأ ارتكبته ، بل هى طبيعة الحياة . والأسلوب الذى سأطلعك عليه فى هذا الفصل هو أحد أكثر الأساليب الموثوق بها للتغلب على العثرات وتحويل نفسك سريعاً إلى حالة من الثقة الهادئة بالنفس ، مهما حدث من حولك من أحداث .

العلاج بالمجال العقلى هو أسلوب طوره العالم الأمريكى المبدع د . " روجر كالاهان " . ولقد أثبتت الدراسات والأبحاث العلمية المستقلة أن أساليب د. " كالاهان " فعالة وتصلح لمعظم الأشخاص ، وذلك لتقليل حالات الشعور بالانهزامية .

وما ستفعله فى هذا الأسلوب يتضمن الضغط الخفيف على بعض النقاط فى جسدك ، نقاط الطاقة مثلما يحدث عند الوخز بالإبر الصينية . إن شفرة أى مشاعر سلبية مخزية تماماً مثل برنامج الكمبيوتر فى عقلك . وعند التفكير فيما يقلقك مع الضغط الخفيف على كل نقطة بالتتابع الذى سأوضحه لك ، ستكون قادراً على تقليل مستويات القلق والتوتر والانهزامية وبالتالى ستقدر على مواصلة حياتك .

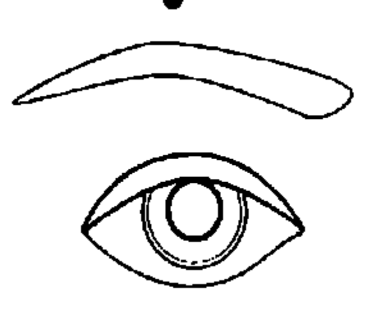
قد تبدو هذه العملية غريبة فى البداية ، لكنها فعالة بكل تأكيد . الآن أطلب منك التفكير فى أى تجربة سيئة . ولدى انتهائك من إتباع تعليماتى ، ستجد أن توترك قد زال . سيبدو الأمر مثل السحر ، لكنه فى الواقع علم معترف به .

سوف تحتاج إلى التركيز الشديد لعدة دقائق ، حيث إنه من المهم أن تواصل التفكير فى مشاعرك التى اخترتها بينما أنت تواصل العملية الخاصة بتقليل التوتر ...

(قبل تطبيق هذا التدريب ، عليك بقراءة كل خطوة جيداً حتى تعلم ما ستفعله) .

١ ركز تفكيرك على ما يسبب لك هذا الشعور السيئ المقلق والآن حدد درجة القلق من ١ إلى ١٠ ، حيث يكون الرقم ١ معبراً عن أقل درجات القلق والرقم ١٠ معبراً عن أعلاها . هذا شيء مهم ، لأنك ستدرك خلال لحظات كم قلت نسبة القلق .

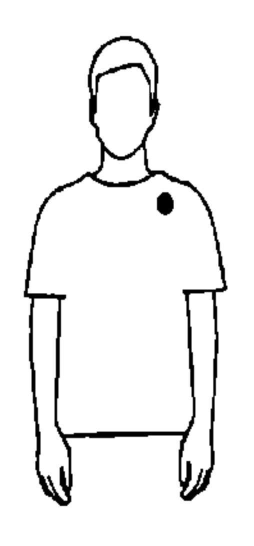




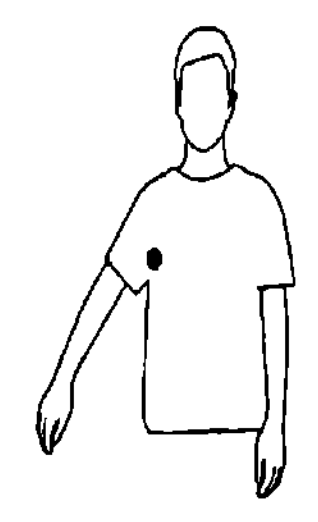
لابد وأن تواصل التفكير فيما يضايقك ويقلقك أثناء الخطوات التالية :

٢ باستخدام إصبعين من كل يد ، اضغط برفق عشر مرات أعلى أحد الحاجبين .

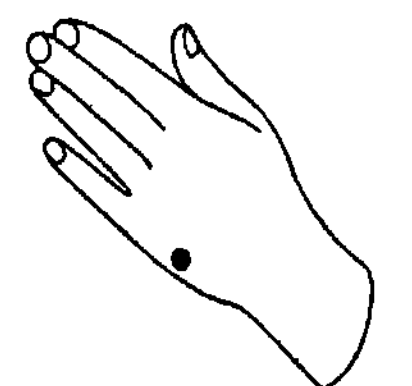
٣ والآن ، ربت برفق أسفل نفس العين



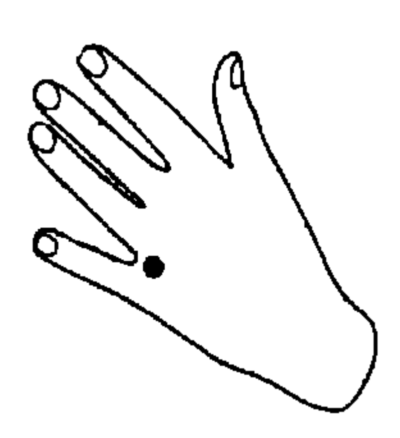
٤ اضغط برفق تحت الترقوة .



٥ واصل التفكير فيما يضايقك ثم اضغط تحت الإبط .



٦ بعد ذلك قم بالضغط على منطقة " سيف اليد " وذلك على جانبى اليد .



٧ أبسط يدك أمامك ثم اضغط على ظهرها فى المنطقة ما بين الإصبع الخنصر والبنصر . (واصل الضغط على تلك النقطة ثم واصل التفكير فى الموقف السيئ بينما تواصل الانتقال من النقطة ٨ حتى ١٣) .
٨ أغلق عينيك ، ثم افتحهما .
٩ انظر إلى اليمين ثم إلى المنتصف ثم إلى يسارك .
١٠ حرك عينيك معه فى اتجاه عقارب الساعة لـ ٣٦٠ درجة ، ثم عكس اتجاه عقارب الساعة ٣٦٠ درجة أخرى .
١١ بينما لا تزال تفكر فيما يضايقك وتضغط على يدك قم بترديد المقاطع الأولى من أغنية محببة لديك .
١٢ والآن قم بالعد بصوت مرتفع مع ١ إلى ٥ (١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥) .
١٣ والآن كرر نفس المقطع من الأغنية المرحة .
١٤ كرر الخطوات من ٢ إلى ٦ . فبعدما تفكر فيما يضايقك ، اضغط برفق على أعلى الحاجب ، ثم تحت العين ، ثم تحت الترقوة ، ثم تحت الإبط ، ثم على منطقة سيف اليد .

حسناً ، فلنتوقف ولنر ما حدث . حدد درجة شعورك الآن على ميقاتى من ١ إلى ١٠ .

إذا لم يختف هذا الإحساس المزعجٍ إلى الآن ، قم بإعادة نفس الخطوات ثانية حتى يختفى تماما . وقد تحتاٍج لتكرار هذا الأمر مرتين أو ثلاث مرات قبل أن تتخلص تماماً من ذلك

الإحساس على الرغم من أن معظم الناس أكدوا أن الإحساس ، السيئ قد قل إلى درجة يمكن معها تقبله والتعامل معه من أول وثانى مرة فقط .

وتذكر ، إذا ما كررت تلك العملية عدة مرات ولم يختف ذلك الإحساس تماماً ، عليك أن تستجيب للرسالة التى يبعث لك بها عقلك الباطن . بالإضافة لذلك ، يمكنك تكرار تلك العملية كما تحب .

الفصل السابع عشر

•

التفكير فى مستقبل إيجابى

الأمر يتعلق بالوقت

> **ينصب اهتمامى فى الوقت الحالى على المستقبل ، لأننى سأقضى حياتى فيه .**
>
> تشارلز كيتونج

إذا وجهنا اهتمامنا لعامل الوقت أثناء تحديد أهدافنا الكبيرة فسوف تتحسن حياتنا ولكننا نستخدم الآن قوة عقلنا اللاإرادية فى التوجه إلى محور آخر ونبدأ فى تحقيق النجاح الفورى .

ولكى تفعل ذلك فأنت بحاجة إلى ملاحظة الطريقة التى يعبر بها عقلك عن الوقت فبدون أن تفكر فى الأمر فكر فى المستقبل . والآن فكر فى الماضى .

لاحظ اتجاهات كل من المستقبل والماضى ، فهل سيظهر المستقبل أمامك والماضى من خلفك ؟ أم سيكون الماضى على يسارك والمستقبل على يمينك ؟

ليست هناك إجابات خاطئة أو إجابات سليمة ـ ولكنّ تعريفك للوقت ملائم تماماً .

مارس التمرين التالى حتى تتاح لك فرصة التعرف على عامل الوقت .

اكتشف الرابط الزمنى الخاص بك

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ فكر فى شىء تفعله كل يوم مثل تنظيف أسنانك وتناول وجبة الإفطار . فعندما تتخيل نفسك تفعل ذلك فى اليوم التالى ستظهر تلك الصورة أمامك نحو اليمين أو نحو اليسار ؟ وما بُعْدها عنك ؟

٢ ثم فكر فى فعل مثل هذا النشاط فى الأسبوع التالى فهل ستبدو لك الصورة نحو اليمين أو اليسار ؟ أمامك أم خلفك ؟ أقرب من الصورة السابقة أم أبعد منها ؟ وحاول مرة أخرى تحديد المكان الذى تظهر فيه الصورة داخل عقلك .

ماذا عن الأسبوع الماضى ؟ فأين ستبدو لك تلك الصورة إذا فعلت نفس الأمر فى الأسبوع الماضى ؟

٣ فكر فى فعل نفس الأمر بعد مرور شهر من الآن . فهل ستبدو لك الصورة أقرب أم أبعد ؟ هل ستتجه نحو اليمين أم نحو اليسار ؟ فى الأمام أم فى الخلف ؟ أعلى أم أسفل ؟

وماذا إذا تخيلت نفسك تفعل نفس الأمر منذ شهر مضى فأين ستبدو لك تلك الصورة ؟

٤ وأخيراً ، تخيل نفسك تفعل هذا الأمر بعد مرور ستة شهور من الآن ستبدو لك الصورة أقرب أم أبعد ؟ نحو اليمين أم اليسار ؟ أعلى أم أسفل ؟

وإذا فعلت نفس الأمر منذ ستة أشهر ماضية ، فأين ستبدو لك تلك الصورة الآن ؟

٥ تخيل أن كل تلك الصور متصلة ببعضها البعض ـ مثلما تجمع نقاط اللغز فى عقلك فهذه هى الطريقة التى يعبر بها العقل اللاإرادى عن الوقت .

برمجة عقلك على النجاح الفورى

" إذا أردت شيئاً فأنت تعرف كيف يمكنك تحقيقه " .

شير

فإذا استغرقت فى التفكير فى المستقبل فسوف يتحقق هذا المستقبل وأفضل ما فى ذلك هو أنك ستجد نفسك تتقدم نحو هذا المستقبل كل يوم .

والتمرين التالى سوف يساعدك على برمجة عقلك اللاإرادي على الاهتمام بالتفكير فى المستقبل .

وحينما فعلت ذلك مؤخراً مع مريض فقد تخيل نفسه يتناول العشاء مع أصدقائه وعائلته ، فقد كان الجميع يحتفلون بالنجاح الذى حققه مؤخراً فى عمله . وقد تخيل أن حالته الاقتصادية على أفضل حال وأنه لن يكون بحاجة للقلق بشأن المال بعد الآن فقد كانوا يخططون لقضاء إجازتهم فى جنوب فرنسا ، وأخذوا يمرحون حينما تذكروا ما سيفعلونه هناك من الاستمتاع بأشعة الشمس وتناول العصائر الطازجة وما

أعجبه فى هذا التخيل أنه قد بدا بسيطاً وسعيداً ـ ويبدو أنه قد وصل إلى هذا الشعور على المستوى الروحى والعقلى .

حقق مستقبلك الآن

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ تخيل أنه قد مر عام وأنك قد قضيت أفضل عام على الإطلاق .

ما الذى حدث فى علاقاته الشخصية ، مجال عملك ، صحتك ، أحوالك المادية ، وحياتك النفسية ؟ ما الأهداف التى نجحت فى تحقيقها ؟ وأيها قد حقق لك المزيد من النجاح ؟ ما تصرفاتك وطرقك الجديدة فى التفكير ؟ من أصبحت ؟

٢ والآن تخيل صورة مثالية تمثل كل ما تتمنى حدوثه فى مستقبلك الإيجابى وتأكد أنك تبدو فى هذا المستقبل إيجابياً وسعيداً فقد يكون أمراً حقيقياً أو رمزياً .

تخيل صورة مثالية الآن . أين أنت ؟ مع من ستكون ؟ ما النجاح الذى ستحققه ؟ وما أكثر شىء أعجبك ؟

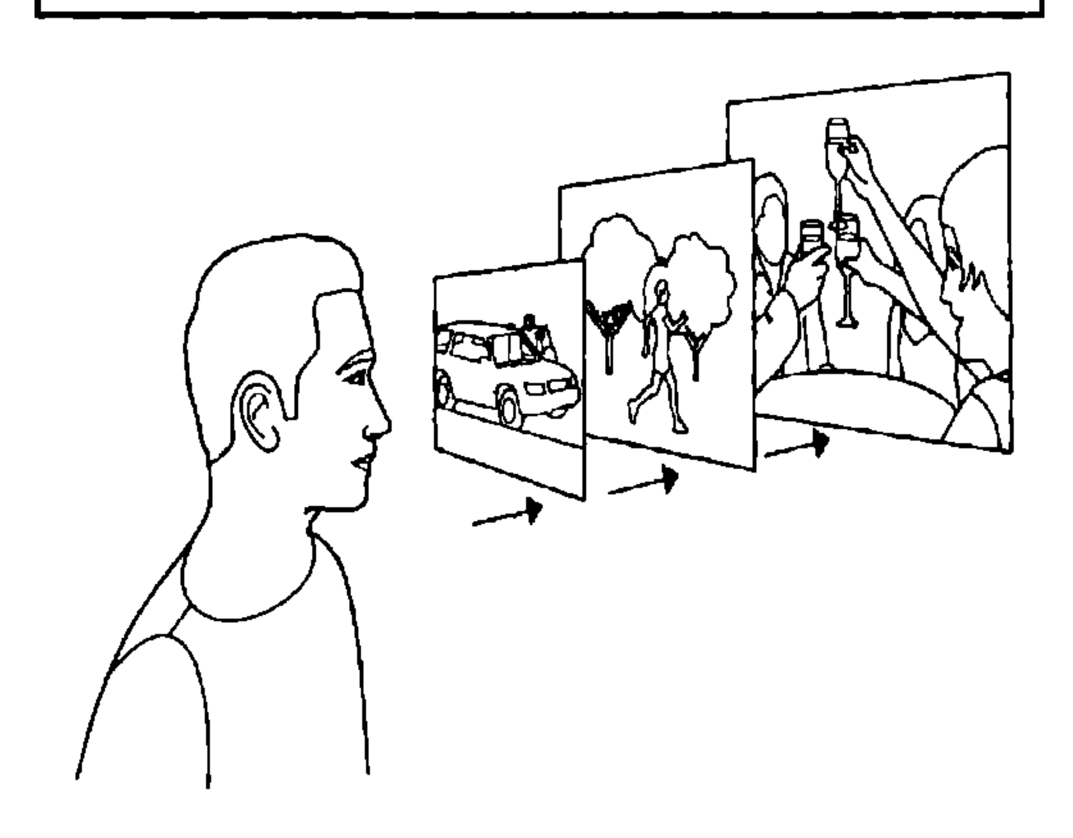
٣ تخيل حدوث هذه الصورة المثالية بعد مرور عام من الآن وتأكد أن الصور كبيرة وواضحة وذات ألوان زاهية وسوف تعرف أنك تفعل ذلك على نحو سليم لأنها ستبدو جيدة حينما تتخيلها .

٤ وبعد ذلك عليك أن تملأ الفراغات الزمنية بين الماضى والحاضر .

تخيل الصور الصغيرة وتخيل حدوثها بضعة أشهر قبل الصور الكبيرة والتى ستكون بحاجة للحدوث قبل ذلك .

تخيل حدوث الصور الصغيرة بضعة أشهر قبل الصورة التى تحتاج إلى حدوثها قبل ذلك .

تخيل حدوث الصورة الصغيرة بضعة أشهر قبل الصورة التى تتطلب حدوثها قبل ذلك .



ينبغى أن يكون لديك تتابع فى الصور التى تربط الحاضر بالمستقبل الإيجابى ، وينبغى أن تكون أكبر وتحدث فيها أشياء أفضل .

٥ انظر لتلك الصور واجعل عقلك اللاإرادي يخزنها للسنة القادمة .

٦ والآن انتقل من صورة لآخرةٍ وعند كل صورة انتظر لحظات قليلة حتى تتمعن فيها جيداً وصولاً إلى النجاح الموجود .

٧ حينما تصل إلى الصورة المثالية حاول أن تستمتع بها تماماً فكيف ستشعر حينما تحصل على كل ما ترغب فيه ؟

٨ وفى نهاية الأمر عد إلى الحاضر وتذكر المستقبل الذى تحلم به فستشعر بالارتياح لوضعك خطة ما يسير عليها عقلك اللاإرادي لتحقيق المستقبل الذى تحلم به !

الفصل الثامن عشر

•

خطتك العملية اليومية للنجاح

أمر يفعله الجميع

> **" إذا كان كل ما تفعله كل يوم أن تقف أمام عمود الإنارة بالشارع وتخبره عن أهدافك اليومية ، فلا تنتظر أن تتحقق أى من هذه الأهداف " .**
>
> " مايكل نيل "

تحدثت منذ عدة سنوات مضت مع " دالى طومسون " وهو بطل السباقات الأوليمبية المختلفة والحاصل على الميدالية الذهبية فيها عن سيكولوجية الرياضة ، فسألته إذا ما كان يفكر فى هذا المبدأ ويضعه في اعتباره . فجاء رده بأنه فى حقيقة الأمر لا يرى أية فائدة من ذلك لأنه لا يؤمن به من الأصل . فسألته إذا ما كان يفكر فى أحد السباقات قبيل خوضه ، فنظر إلىّ وأجاب باقتناع تام : " بالطبع إننى أفكر فى كل خطوة أخطوها مراراً وتكراراً . وأعلم تماماً ما سأفعله قبل أن أفعله ! "

ينطبق الأمر نفسه على جميع الأبطال الرياضيين أو المشاهير الذين عملت معهم ـ فسواء يمارسون تلك التقنيات بوعى أو بدون وعى فإنهم يمارسونها بتمعن حتى تصبح أمراً عادياً .

إذا أردت الارتقاء بحياتك إلى مستوى أعلى ، فهذا هو ما تحتاج لفعله . فى حقيقة الأمر بمجرد الشروع فى أحد برامج تطوير الشخصية ، سوف تبدأ حياتك فى التحسن .

فى الثلاثينات أجريت دراسة شهيرة على العوامل التى تسهم فى تطوير أماكن العمل . وتوجه فريق من علماء الاجتماع يقودهم الدكتور " إلتون مايو " الذى يعمل بكلية التجارة جامعة هارفارد إلى مجموعة من المصانع لإجراء

مجموعة من الأشياء من ضمنها إجراء بحث عن تأثير الإضاءة الزائدة على خطوط التجميع .

وتمت ملاحظة ثلاث مجموعات مختلفة كما هو مألوف فى مثل هذه الأبحاث .

عملت المجموعة الأولى تحت إضاءة زائدة ، والمجموعة الثانية تحت إضاءة منخفضة ، أما المجموعة الثالثة أو " مجموعة التحكم " فلوحظ أن أسلوب عملها التقليدى ، تحت الإضاءة المعتادة . وما حدث بعد ذلك سبب الحيرة للملاحظين ...

فكما هو متوقع ، المجموعة التى عملت تحت إضاءة زائدة تحسن عملهم بصورة ملحوظة وازدادت كفاءتهم فى العمل . إلا أن ذلك التحسن قد لوحظ أيضاً فى المجموعتين الأخريين .

وبعد إجراء المزيد من التجارب ، كانت النتيجة التى توصل إليها الدكتور " مايو " وزملاؤه هى أن العامل الأهم والأوحد فى التأثير الإيجابى على كفاءة العمال هو شعورهم بأن مجهوداتهم تقابل بالاهتمام .

ما يخضع للقياس يتم إنجازه

" إن النجاح هو محصلة للمجهودات الصغيرة المتكررة التى تفعلها بصورة يومية " .

- روبرت كولير -

طبقاً للجمعية الأمريكية للتدريب والتنمية فإن احتمالية إنجازك لشىء ما تزداد من مجرد ٤٠ بالمائة فقط إلى ٩٥ بالمائة إذا تواجد شخص ما تطلعه على هذا الهدف !

وبالمثل ، فإذا كرست دقيقة واحدة يومياً لتراجع أفعالك التى تسعى من خلالها إلى الوصول لأهدافك الكبرى ، فبالتأكيد ستتزايد احتمالية نجاحك بشكل ملحوظ .

وإليك نموذج لجدول بوسعك استخدامه فى قياس وتتبع تقدمك . وإذا كنت تتساءل : لما خصصت مساحة كافية لخمسة أهداف فقط ؟ فسأجيبك بأنه إذا توافر لك الوقت للقيام بخطوات إيجابية يومية تهدف إلى تحقيق أكثر من خمسة أهداف ، فأنا أؤكد لك أن هذه الأهداف ليست كبيرة بالقدر الكافى !

انسخ هذا الجدول وقم بتدوين أهدافك الكبرى فيه وما عليك سوى وضع علامة فقط كل يوم أمام الخانة الملائمة إذا كنت قد قمت بخطوة واحدة على الأقل تقربك من هذا الهدف لهذا اليوم .

وبينما قد يبدو هذا الأمر بسيطاً للغاية لكونه ذا فاعلية حقيقية ، فلا يسعنى أن أشرح لكم مدى أهمية هذا الأمر ، حيث رأيت بنفسى أناساً قد حققوا الكثير فى حياتهم نتيجة اتباعهم هذا الأسلوب . فالتغيرات الإيجابية والجذرية عادة ما تحدث فى فترة قصيرة ربما تصل لعدة أسابيع !

هدف كبير	السبت	الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس
١						
٢						
٣						
٤						
٥						

القسم الثالث

الثقة بالنفس فى العالم الخارجى

الفصل التاسع عشر

•

التحدث على الملأ

كيف يكون خطابك مؤثراً ؟

" اسأل نفسك : إذا لم يكن أمامى سوى ستين ثانية فقط أمام الجمهور فما الذى سأقوله تحديداً حتى أستطيع أن أوصل رسالتى إليهم ؟ "

" جيف ديوار "

أضحى التحدث على الملأ الآن من أكثر الأشياء إثارة للفزع فى نفوس مواطنى العالم الغربى . وعادة ما يتأصل ذلك الخوف فينا فى فترة المدرسة ، حيث يطلب منا المعلمون القراءة أمام تلاميذ الفصل وفى أثناء ذلك يقوم المعلم بالإشارة إلى الأخطاء التى نقع فيها بدلا من الثناء على التطوير الذى أحدثناه . وربما يزيد ضحك التلاميذ وإشاراتهم إلينا من تفاقم الأمر . وبالتالى ينشأ نوع من الارتباط السلبى بين مشاعر الخوف والخزى والخجل وبين التحدث على الملأ . ويلازم ذلك الارتباط الإنسان حتى يكبر ، حتى إن لم يكن ذلك الأمر يعيقنا فعلياً عن التحدث .

بيد أن هناك ثلاثة أشياء لابد أن تقوم بها حتى يتسنى لك الشعور بالراحة والاطمئنان وأنت تلقى خطبتك القوية أمام حشد كبير من الناس :

١ سيطر على حالتك النفسية .

٢ ادرس موضوعك جيداً .

٣ تحدث بحماس .

١. سيطر على حالتك النفسية

منذ عدة سنوات زارتنى واحدة من أشهر الممثلات البريطانيات وحينما أخبرتنى بأنها تعانى من الخوف من مواجهة الجمهور ، أصبت بدهشة بالغة .

فقلت لها : " انتظرى لحظة ، ألست واحدة من أفضل الممثلات ـ فكيف ينتابك هذا الخوف ؟ " .

فأجابتنى قائلة : " عندما تكون فى مثل مكانتى ، فإن الضغط العصبى الذى ينصب عليك يكون أقوى وأشد " .

وفى تلك اللحظة اندهشت جداً من العلاقة بين الثقة بالنفس والخبرة الطويلة ، ومدى تأثيرها على طريقة تفكيرنا . فربما يرجع شخص آخر اكتسابه للثقة البالغة بنفسه والتى لا يقدر أى شىء على زعزعتها إلى خبرته ونجاحاته السابقة وتاريخه الحافل بالإنجازات عما يشعره بالراحة والأمان ، إلا أن خبرة هذه الممثلة كانت سبباً فى إثارة مخاوفها .

ومن أجل مساعدتها ، طلبت منها أن تتخيل أنها ستأخذ يوم إجازة من خوفها من مواجهة الجمهور . وبأننى سأقترض منها هذا الخوف لمدة يوم واحد . ثم سألتها ماذا على أن أفعل حتى أشعر بالخوف من مواجهة الجمهور بنفس الطريقة التى تنتابها .

وكانت تلك هى طريقتها :

١ أولاً ، كانت تتخيل أثناء سيرها على المسرح أن هناك حشداً هائلاً من النقاد مندساً بين الجمهور ، وأن هؤلاء النقاد يفكرون فى سلبيات أدائها المتعددة مثل : " إنها لم تعبر عن هذه الجملة من الرواية كما ينبغى ، أليس كذلك ؟ "

٢ ثانياً ، يبدأ أداؤها الجسدى فى الاضطراب نتيجة لذلك الحوار الداخلى الهدام ، وبالتالى ترتكب بعض الزلات .

٣ وأخيراً ، تتخيل أن آراء النقاد تزداد حدة وقسوة مثل : " يا للعجب إن أداءها يزداد سوءاً الآن . " وكلما تخيلت ردود فعل النقاد ، استفحلت أخطاؤها وكثرت ؟

وعلى الرغم من أنها لا تعرف أى شيء عما يدور فى ذهن النقاد تجاه أدائها فى تلك اللحظة ، أو حتى إذا كانوا متواجدين بالفعل فى المسرح بين الجمهور ، إلا أنها بتخيلها لهم وهم يوجهون إليها ذلك النقد الهدام ، فإنها بذلك تجعل ما تخيلته من سلبيات أمراً واقعاً بالفعل وكأنه نبوءة قد رسمتها وتحققت بالفعل .

وحيث إن لحوارها الداخلى هذا ذلك التأثير القوى عليها وعلى أدائها ، قررت أنه سيكون أمراً مجدياً لو استخدمت نفس الأسلوب لمساعدتها . فعلى أى حال ، إذا كانت تستطيع أن تتخيل أن هناك من ينتقدها ذلك النقد اللاذع ،

فمن المؤكد أنها تستطيع أن تتخيل أن هناك من يثنى على أدائها .

فطلبت منها أن تتخيل وهى تسير على خشبة المسرح أن النقاد سيوجهون لها نقداً إيجابياً وأنهم يفكرون فى ذلك بالفعل . على سبيل المثال قد يقولون : " يالها من ممثلة محنكة - وياله من أداء رائع ! " وإذا ما ارتكبت خطأ بسيطاً ، عليها أن تتخيلهم يقولون شيئاً مثل : " لقد استطاعت بحرفيتها التمثيلية الرائعة تلافى تلك الزلة البسيطة - إنها رائعة حقاً ! "

أخذنا نتدرب على هذه التقنية مراراً وتكراراً حتى أصبحت برنامجاً جديد تسير على نهجه . وفى المرة التالية التى اعتلت فيها خشبة المسرح أخذت تفكر بالطريقة الإيجابية الجديدة بشكل تلقائى .

وعندما حضر النقاد بالفعل لمشاهدتها ، كانت أراؤهم عن أدائها أعظم مما كانت تحلم بسماعه !

وفيما يلى أحد التدريبات التى بوسعك استخدامها لتدعم نفسك كلما وددت التحدث على الملأ ...

نبرة الثقة

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ تخيل كيف ستكون نبرة صوتك إذا كنت تثق بنفسك كل الثقة فى اللحظة الراهنة . أو تخيل بدلاً من ذلك نبرة صوت أحد الأشخاص الذين يتسمون بالثقة بالنفس ، والذى تحب الاستماع إليه .

٢ والآن حاول أن تقلد هذه النبرة بأن تتفوه ببعض عبارات بصوت عال .

٣ فلتتمرن علي كل جملة على حدة . تخيل نبرة الصوت الواثقة تقول شيئا مثل : " هكذا أتحدث عندما أكون واثقاً من نفسى " . ثم ردد هذه الجملة بصوت عال ، وحاول قدر الإمكان أن تقلد هذه النبرة الواثقة .

قد يبدو الأمر غريباً من الوهلة الأولى ، ولكنك سرعان ما ستألف هذا الأمر عندما تتحدث بصوت عال وأنت مفعم بالثقة فى ذاتك .

٢. ادرس موضعك جيداً

باستطاعتك أن تلقى محاضرة دون تحضير ، إلا أننى لا أنصحك بذلك . فلابد من أن تقوم بواجبك وتبذل مجهوداً فى معرفة الموضوع الذى ستتحدث عنه حتى يرضى جمهورك عنك .

ولكن معرفة الموضوع الذى ستتحدث عنه تختلف تماماً عن القراءة من خلال ورقة موضوعة أمامك فى الحقيقة ، فإن الفائدة وراء درايتك التامة بما ستتحدث عنه تتمثل فى :

عندما تعرف ما ستتحدث عنه ،
فلا يتعين عليك معرفة ما ستقوله .

ولقد علمت هذا الأمر منذ عدة سنوات عندما بدأت فى تدريس البرمجة اللغوية العصبية مع الدكتور " ريتشارد باندلر " الذى ابتكر هذا المجال . فكنت أجهز الموضوع فى ذهنى بالتخطيط لذلك مسبقاً .

واقترح علىّ " ريتشارد " ذات يوم بينما كنت متوجهاً إلى المنصة بأن أقوم بتدريس مادتى بأسلوب مختلف عن الذى اعتدته . ولابد أنه بدت علىّ أمارات الدهشة ، لأنه أخذ يضحك ثم سألنى منذ متى وأنا أدرس مادتى التنويم المغناطيسى والبرمجة العصبية ؟

أجبته بأنه مضى على ذلك حوالى عشر سنوات فضحك مجدداً .

فقال لى : " إذن فلديك معرفة كافية عن هذه الموضوعات بالفعل ، لا عليك سوى أن تكون فى حالة مزاجية جيدة وسوف تتدفق منك الكلمات تلقائياً . فعلى أى حال ، لو كنت تتحدث مع مجموعة من أصدقائك المقربين عن هذه الموضوعات لم تكن لتشعر بالقلق ، أليس كذلك ؟ "

ثم طلب منى أن أتذكر فعلاً أننى قمت بذلك . وعندما بدأت أشعر بالاسترخاء يتسلل إلى جسدى ، جعلنى أصطحب ذلك الشعور معى وأنا أتخيل نفسى أتحدث إلى المجموعة ، وأنا أشعر بالاسترخاء والراحة .

وعلى الرغم من أنى لم أكن أشعر بأننى على أتم استعداد ، إلا أنه كان هناك شيء بداخلى أشبه بالموسيقى التى تعزف وتهدئ أعصابى وكانت هذه أول مرة أتوجه نحو المنصة وأنا لم أعد شيئاً لأقوله بشكل رسمى . ولم تكن هذه واحدة من أفضل المحاضرات التى ألقيتها فحسب ، بل كانت أكثر بعثاً على الراحة والاسترخاء أمام مجموعة . ومنذ تلك اللحظة فصاعدا أخذت الكلمات تتدفق منى بتلقائية ملحوظة !

٣. تحدث بحماس

على الرغم من أننا نستطيع أن نتحدث عن أى شىء متى اضطررنا لذلك ، إلا أننى حينما أتحدث على الملأ أسعى لإيجاد رابطة عاطفية تربطنى وما سأتحدث عنه .

ولقد شعرت بأهمية هذا الأمر واتضح لى عندما حضرت إحدى حفلات التكريم فى بريطانيا التى كانت تكرم أشخاصاً قد قدموا إسهامات جليلة للمجتمع أو سلكوا سلوكاً ينم عن شجاعة بالغة . والمذهل فى الأمر أنه على الرغم من أن الكثير من هؤلاء المكرمين لم يتحدثوا على الملأ من قبل ، إلا أن كل فرد فيهم ألقى كلمة أسرت ألباب المستمعين ، وذلك ببساطة يرجع إلى أنهم كانوا يشعرون بحماس تجاه ما قاموا به فكرموا من أجله .

ولكى أتوصل إلى تلك الحماسة قبل أن ألقى خطاباً أسأل نفسى سؤالين بسيطين :

ما مغزى الرسالة التى
أوجهها إلى الجمهور ؟

ما التجربة التى أود أن يعيشوها من خلال
استماعهم لحديثى ؟

وبالطبع ، فإن الحماسة هى أيضاً حالة . وشأنها شأن أى حالة ، بوسعك إيجادها فى أى وقت تشاء ...

أداؤك المثالى

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ فكر فى المحاضرة التى ستلقيها فى الأسابيع القليلة القادمة وإذا لم توجد واحدة مدرجة فى جدولك ، فكر فى أى موقف آخر على وشك الحدوث وتحتاج إلى أن تؤدى فيه بشكل جيد .

٢ إذا كان الأمر بيدك كلية ، ما الشعور الذى تود أن تشعر به أثناء قيامك بإلقاء الخطبة أو أثناء الأداء الذى ستؤديه ؟

على سبيل المثال :

واثق من نفسك ، متحمس ، مرح

٣ تخيل أن هناك دائرة مرسومة على الأرض بلون محدد . قم بملء هذه الدائرة بمختلف المشاعر التى ترغب فيها . بوسعك القيام بذلك . عن طريق تخيل موقف ما قد حدث لك فى الماضى أو عن طريق جسدك بتخيل أنك تشعر بنفس الشعور الآن .

مثال :

أقوم بملء دائرتى بمشاعر الثقة بالنفس عن طريق الوقوف فى وضع يعبر عن هذه الثقة والتحدث إلى نفسى بنبرة تنم أيضاً عن الثقة

بالنفس . ثم أضيف القليل من الحماسة إلى حديثى عن طريق تذكر موقف ما أتقنت فيه حماستى حتى أستطيع استدعاء تلك المشاعر مجدداً إلى جسدى ، فأتذكر مثلاً موقفاً كنت أضحك فيه مع أصدقائى وأمزح معهم وأقوم بإلقاء هذا الشعور داخل الدائرة من أجل الشعور بالمرح

٤ اخْطُ داخل الدائرة ودع كل هذه المشاعر التى ألقيتها فيها من قبل أن تتخيل جسدك . وبينما تشعر بها ، تخيل نفسك تقوم بالشىء الذى ترغب فى القيام به . وعندما تهدأ هذه المشاعر اخرج من الدائرة وأعد " شحنها " بالمشاعر ، ثم اخط داخلها مرة أخرى .

٥ كرر الخطوتين الثالثة والرابعة حتى تكتسب الشعور الذى تريده وتملأ جسدك به ، بينما تتخيل نفسك أو تفعل الأمر الذى تود القيام به !

مثل جميع التدريبات التى أدرجتها فى هذا الكتاب ، سيجعلك هذا التدريب تتقن ما تمرنت عليه - وكلما تمرست على أن تكون مرتاحاً وواثقاً من نفسك وأنت تقوم بالأشياء التى تود القيام بها ، ازداد شعورك بالراحة والثقة بالنفس !

الفصل العشرون

•

النجاح فى العمل

رائحة اليأس الكريهة

هل التقيت من قبل شخصاً ألح عليك فى الحصول على خدمة ما حتى أثار غضبك ؟ سواء أن كان رجل مبيعات يسعى للحصول على المال أو أى شخص آخر يسعى لخدمة ما ، فإن هذا الأمر قد يسبب نوعاً من المضايقة حتى للأشخاص الذين يتمتعون بسعة الصدر وطيبة القلب .

وتطلق الفنون المختلفة على هذا الأمر " رائحة اليأس الكريهة " ، والتى تتناقض مع رائحة النجاح الطيبة ، وسواء أن كان هذا الأمر مجازاً أم حقيقة كيميائية حيوية تحدث دخل جسم الإنسان فعندما يقترب منك الآخرون سعياً فى الحصول على خدمة ما ، فسوف تكون استجابتهم الإيجابية لطلبك أكثر صعوبة .

والحل الوحيد فى التخلص من هذا اليأس هو فهم التالى :

اليأس حالة ، مثل أى حالة أخرى من الممكن أن تنشأ أو تتلاشى بفعل الصور والأصوات والحديث الذى يجرى داخل رأسك .

افعل ذلك الآن ...

التخلص من اليأس

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١. فكر فى شيء تشعر بأنك بحاجة إليه ، فمن الممكن أن يكون هذا الأمر مالاً أو بيع شيء ما أو التعرف على شخص ما .

٢. لاحظ الصور والأصوات والحديث الذى يجرى داخل رأسك حينما تتذكر هذا الموقف وإذا كانت لديك مشكلة ما فعبر عنها على الفور !

٣. تولَ ما يحدث داخل رأسك ! اجعل الصور التى تظهر أمامك تتلاشى تدريجياً . اخفض من حدة الأصوات والحديث الذى تجريه مع نفسك حتى تشعر بأفضل حال ولم تعد تشعر باليأس حيال ما يضايقك .

٤. والآن قم بتجميع كل الأشياء التى حدثت لك فى حياتك . تصور صور الأشخاص الذين تحبهم وكذلك من يحبونك ، تصور كذلك المرات التى حققت فيها نجاحاً من قبل وأى شيء آخر تفتخر بامتلاكه . تذكر أى مجاملة إيجابية قد سمعتها من قبل . املأ رأسك بكلمات وأصوات وصور إيجابية .

٥. وفى نهاية الأمر تخيل أنك تترك متسعاً ما داخل عقلك حتى تضع فيه الأمر الذى يبعث عليك اليأس .

٦. وفى المستقبل سوف تفكر فقط فى هذا الأمر ضمن الأشياء السعيدة التى قد حدثت لك فى حياتك !

فمن خلال ممارستك للتمارين السابقة التى وردت فى هذا الكتاب ستجد أن هذا التمرين أكثر سهولة مع الممارسة . فكلما أصبحت أكثر إيجابية وإدراكاً بالصورة المستقبلية التى ترسمها لحياتك ، قلت أهمية الموضوعات التى تشغلك

القيادة

لقد أخبرنى جدى من قبل بأن هناك نوعين من الناس : أشخاص يقومون بالعمل وأشخاص يتلقون المديح على هذا العمل وقد أخبرنى بأن أحاول أن أكون ضمن المجموعة الأولى ، حيث تكون المنافسة شديدة .

أنديرا غاندى

عندما حاول " ستيف جوبس " و " ستيف وزينال " أن يضعا النماذج الأولى لشركة حاسبات الأبل كانا يسعيان لجذب انتباه كل من " أتارى " ، و " هوْلِت باكرد " ، حتى أنهما عرضا على الشركات أن تمنحهما حق تبادل الأموال والمرتبات ولكن هولت باكرد لم ترفض فحسب ولكنها قالت : " لسنا بحاجة لكما - فأنتما لم تحصلا على شهادتكما الجامعية بعد " !

وكذلك قد فشلت كل من " فيديكس " و " سى إن إن " وكذلك بوستيت ، لأنها ضد الحدس والبديهة . فإن أغلبية الناس فى العالم تجدهم غير قادرين على فهمها واستيعابها .

وباعتبارك القائد " الرئيس " فعليك أن تتوقع المقاومة وكذلك الرفض لأنهما ثمن الابتكار والإبداع ، لذا فإذا أوشكت

على أن تكون القائد فسينبغى أن تكون بداخلك الرغبة فى القيادة .

وقد وصف الدكتور النفسى " كليدنى " فى كتابه " تأثير العلوم والممارسة " إحدى التجارب التى قد أجريت فى شوارع شيكاغو .

فقد تم ترك عربة جديدة فى إحدى الأحياء الفقيرة ليلاً وعندما عاد الباحثون فى صباح اليوم التالى وجدوا أن العربة لا تزال فى مكانها سليمة دون أن يمسسها أحد وقد تركوا عربة أخرى فى نفس الحى ، وبعد أسابيع وجدوا أن إحدى نوافذها قد كسرت وفى الصباح وجدوا أن إطارات العربة الأربعة قد سرقت وقد تحطمت العربة تماماً .

ماذا حدث ؟ فلماذا قد تحطمت عربة كاملة ، وعربة أخرى ظلت سليمة كما هى ؟

وقد وردت الإجابة عن هذا السؤال فى أحد مبادئ التأثير الذى وضعها " كليدى " وقد أطلق عليها الدليل الاجتماعى ـ فعندما يجهل الناس ما يجب عليهم فعله وحينما يجهلون كيف يتصرفون يتجهون لشخص ما ضمن مجموعتهم حتى يعلمهم ما يفعلونه وبمجرد أن يبدأ أى شخص منهم أن يتصرف بطريقة معينة يحاول الآخرون أن يسيروا على نهجه .

إن فهم قوة تأثير الدليل الاجتماعى تمنحنا القدرة على إدراك قدرتنا فى اتخاذ دور قيادى فى أى موقف نتعرض له .

فإن جزءًا كبيراً من تأثيرنا على البيئة التى نعيش فيها وعلى الأشخاص من حولنا يتمثل فى قدرتنا على عمل شىء واحد - وهو أن نبدأ باتباع التصرفات التى نرغب فى أن نحثها فى الآخرين .

ألا يرغب فريقك فى العمل أن يتعرضوا للمزيد من التجارب حتى ولو كانوا مخطئين ؟

ابدأ أولاً بإجراء التجارب واخطأ دون أن تتضايق .

ألا ترغب أن يخبرك عملاؤك بحقيقة ما يحدث لهم ؟

ابدأ أولاً بإخبارهم بحقيقة ما يحدث لك حتى ولو جعلتك هذه الحقيقة تبدو وكأنك مدير غير مثالى أو رجل مبيعات أو مدرب غير مثالى .

وهناك أمثال عديدة على الأخطاء التى قد ارتكبها القادة ، لأنهم قد أغفلوا أن يوسعوا نطاق عقلهم :

ففى بداية القرن التاسع عشر حاولت السلطات العلمية أن توقف تطوير المحرك البخارى لأنهم اعتقدوا أن العنصر البشرى الذى قد استطاع أن يزيد من السرعة حتى وصلت إلى ٣٠ ميلاً فى الساعة سوف يمحق وتسوء أحواله بفعل الفقر .

وفى عام ١٨٩٩ اقترح " تشارلز إتش دويل " مفوض مكتب براءة الاختراع إغلاق هذا المكتب ، لأن كل شىء قد يمكن اختراعه قد اخترع بالفعل .

وفى عام ١٩٤٦ قال " دريل زانك جير " رئيس فوكس فى القرن العشرين : " إن التلفاز لن يكون قادراً على البقاء

والاستمرارية إذا ما ازدهر السوق فى الشهور الستة الأولى فقط فبعد وقت قليل سوف يشعر الناس بالتعب من كثرة التحديق إلى ذلك الصندوق الخشبى كل ليلة " .

ففى " جراند أولى أدبرى " وهو أحد الأماكن التى تعزف فيه موسيقى " ناشفيل " قد اشتاط " ألفيس بريسلى " بعد أول أداء غنائى له حينما قال له " جيم دينى " : " إنك لن تفلح فى هذا المجال يا بنى وينبغى أن تعاود قيادة الشاحنات " .

فقد رفض " ديكا " فريق البيتلز الموسيقى قائلاً : " إننا لا نحب صوتهم فما هم إلا مجموعة من عازفى الجيتار " .

وقد توقع توماس واتسن الذى قد أصبح فيما بعد رئيس شركة IBM أنه سيكون هناك سوق عالمى الحسابات وسيصل عدد الشركات إلى حوالى خمس شركات .

حتى " بيل جيتس " لم يكن معصوماً من الخطأ حينما أقر عام ١٩٨١ أن " ٦٤٠ كيلو بايت ستكون كافية للجميع " ...

أبسط مهارات للنجاح

كل الطرق التى تعلمتها حتى الآن تتمثل فى المهارات الأربع الأساسية :

١ كوِّن صوراً واضحة عن نجاحك الشخصى .
٢ تحدث لنفسك بثقة وبصوت إيجابى .

٣ حرك جسدك بثقة .
٤ اتخذ موقفاً قبل أن تكون مستعداً .

ولكن نجد فى مجال العمل أن هناك مهارة خامسة مماثلة للمهارات السابقة إن لم تكن أكثر أهمية :

كن على طبيعتك !

يضيع الكثير من رجال الأعمال الكثير من أوقاتهم محاولين إرضاء الناس جميعاً بشتى الطرق مما يستدعيهم لتغيير طباعهم وهذا الأمر يجعلهم يفقدون توازنهم فى الكثير من الأوقات ، وهم يحاولون إتقان أدوارهم المختلفة وتقمص شخصياتهم المتعددة آملين ألا تؤثر شخصية على الأخرى .

ولكنهم إذا فهموا المبدأ الأساسى للعمل فسوف تصبح حياتهم أكثر سهولة ، وسوف يشعر عملاؤهم بمزيد من السعادة :

فحينما تكون على طبيعتك فى مجال عملك فسوف يسعى البعض للحصول على ما حصلت عليه ، وهناك أشخاص آخرون لن يسعوا إلى ذلك . ولكن قال جاك كانفيلد ، وهو صاحب السلسلة الشهيرة " شوربة الدجاج " التى حققت مكاسب بالمليارات : " سيفعل البعض ولن يفعل البعض الآخر ، لذا ... هناك شخص ينتظر " !

شخص لكل فرد

وسأطرح عليك سؤالاً وستشعر بالارتياح حينما تجيب عنه عندما يكون الأمر متعلقاً بمنتج تبيعه أو خدمة تقدمها والسؤال هو :

هل تعتقد أن هناك شخصاً ما يحتاج إلى ما تقدمه أو تبيعه ؟

فإذا كانت إجابتك لا فينبغى أن تبذل جهداً فى تحسين المنتج ، وخاصة إذا كنت أنت هذا المنتج . أما إذا كانت إجابتك نعم فلدىّ سؤال آخر أود أ أطرحه عليك ...

أين هم ؟

ومن الممكن أن أطرح عليك سؤالاً أفضل :

كيف تستطيع أن تجدهم بسهولة وبسرعة ؟

الإجابة سهلة للغاية : اكتشف من لا يحتاج لمنتجك بأقصى سرعة ممكنة .
وسأعرض لك التمرين الخاص بمدربى الناجح " ميشيل نيل " ...

العثور على عملائك وزبائنك المثاليين

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ قم بعمل قائمة من أسماء عشرين شخصاً وشركة بحاجة لمنتجك .

٢ والهدف من ذلك هو أن تتخلص من اسم أى شخص فى القائمة لا يرغب فى شراء منتجك . قم بالاتصال بكل شخص مدرج فى هذه القائمة حتى تعرف ما إذا كان يرغب فى منتجك أم لا . ولا تعتبر أن الإجابة بـ " ربما " تعد إجابة مفيدة !

تذكر أن الهدف من ذلك الأمر هو تصفية الأسماء المدرجة فى القائمة ومعرفة الشخص أو الشركة التى ترغب فى التعامل معك .

٣ وفى نهاية اليوم امنح نفسك درجات ، فكلما زاد عدد الأسماء الموجودة فى القائمة ، زادت درجاتك .

جدول الدرجات :

١٨ ـ ٢٠

من الواضح أنك لم تصل إلى هذه الدرجات بعد . تحمل المخاطرة واستعد !

١٣ ـ ١٧
هذا هو متوسط أغلب الناس . فإذا كنت مستعداً ، فستفوز وإذا لم تكن كذلك فاستعد ثقتك وعاود مواصلة عملك !

١٢ ـ ٨
أنت فى طريقك نحو النجاح (إذا اكتشفت بطريق الصدفة أن هناك شخصاً ما لا يرغب فى الشراء منك فمن الممكن أن تحذف اسمه من القائمة) .

٤ ـ ٧
من الواضح أنك قد انتقلت من المتعة إلى الفن والمهارة . تهانينا

٠ ـ ٣

تحذير ! تحذير ! تحذير من الفشل !
تحذير ! إنذار الفشل !

تابع درجاتك ـ فإذا تراوحت درجاتك بين الصفر والخمسة ، فهذا يعنى أنك قد غيرت عملك وأصبحت أكثر ثقة بنفسك عن ذى قبل .

الفصل الحادى والعشرون

•

العلاقات الاجتماعية

الشعور بالثقة فى المواقف الاجتماعية

" إن الثقة بالنفس تسهم فى نجاح المحادثات أكثر من الفطنة والذكاء " .

-FARNCOISDE LA ROCHFOUCAUID

حينما نتحدث عن الثقة فى علمنا الحقيقى نجد أن أول شىء يرغب فيه الناس هو أن يشعروا بالارتياح والتآلف مع الآخرين وخاصة الأشخاص الذين يشعرون تجاههم بالميل العاطفى . ففى هذا الفصل سوف أطلعكم على أهم الأشياء التى قد تعلمتها عن الإحساس بالثقة بالنفس ، بالإضافة إلى بعض الأساليب التى تستطيع استخدامها حتى تشعر بالثقة فى المواقف الاجتماعية المختلفة .

وقد أخبرنى سيمون كاول وهو من أكثر الأشخاص الذين وجدتهم يتمتعون بالثقة بالنفس بأن والده قد علمه مفتاح النجاح مع الآخرين من خلال تخيلك بأن كل شخص لديه علامة على رأسه مكتوب عليها بحروف كبيرة وواضحة " اجعلنى أشعر بالأهمية " .

لذا فأهم شىء يجب تذكره هو أن مفتاح النجاح مع الآخرين والشعور بالثقة فى المواقف الاجتماعية يتمثل فى أن أغلب اهتمامك يكون بشخص أو بالأشخاص الذين يشاركونك الحديث ولا تركز على الاهتمام بنفسك .

ولكى تفعل ذلك فأنت بحاجة لأن تشعر بالارتياح حتى لا تحتاج إلى أن تعبر بشكل مستمر عما بداخلك .

من الإدراك الذاتى إلى الثقة بالنفس

قد اعتاد الممثل الكوميدى " بادى هاكيت " أن يتحدث عن سر الأداء الناجح الذى يتمثل فى القدرة على التقليل من حدة العرض ، والعرض جزء من عقلك دائماً ما يعرض حالك أثناء التمثيل ، فحينما تزداد حدته فهذا يعنى أنك توجه أغلب اهتمامك للصور والحديث الذى يجرى داخل رأسك ، وفى الأداء الجيد نجد أن حدة هذا العرض تقل حتى أنه يشعر بكل الأحاسيس ولكن يوجه أغلب اهتمامه للأشخاص المتواجدين من حوله . فكلما قلت حدة العرض ، أصبح الأداء أفضل .

ومن الممكن أن تطبق نفس الطريقة فى المواقف الاجتماعية المختلفة فعليك أن توجه أغلب اهتمامك للشخص أو الأشخاص من حولك .

فأنت بحاجة إلى أمرين حتى تشعر بالثقة فى النفس فى أى موقف اجتماعى :

١ تحسين صورك وأحاديثك الداخلية .

٢ تحسين حالتك .

١. حسن صورتك وحديثك الداخلى

ظل صديقى يتحدث عن السيدة المفتون بها وكأنه من الصعب تماماً الوصول إليها فقد كان يرغب فى مقابلتها ولكنه كلما اقترب منها لا يستطيع أن يتفوه بكلمة واحدة .

ولاحظت أنه كلما تحدث عنه يشير أمامه وكأنه يصف صورة .

وحينما سألته عن شكل هذه الصورة أجابنى بأنه لا يعتقد أنه ينظر إلى أى شيء ، ولكن حينما رأيته مرة أخرى يشير أمامه أخذت أنظر إلى ما يتخيله فقد كان يرسم صورة كبيرة زاهية الألوان لامرأة طويلة القوام ، بالإضافة إلى ذلك أنه سمع صوته " يا إلهى إنها أجمل امرأة فى هذا العالم ـ فلماذا ستقبل أن تلتقى بشخص مثلى ؟ "

فلا عجب أنه قد شعر بالرهبة والقلق حينما تحدث معها .

فقد انكمشت صورتها حتى أصبحت تلائم راحة يده مثلما نصغر الصورة الفوتوغرافية الكبيرة حتى تصل إلى حجم راحة اليد . وفجأة غير موضع جسده تماماً . فقد بدا عليه الدهشة ، ولكنه أصبح أكثر ثقة بنفسه .

وقال لى : " إنه أمر غريب حقاً فلم أعد خائفاً منه " .

ثم أخبرته بأن ينظر إلى صورتها الجديدة فى مخيلتها ويخبر نفسه بنبرة صوت تعبر عن الثقة " من الممكن أن توافق على مقابلتى " . وفى بداية الأمر اعتقد أنه أمر سخيف ولكنه فعل ما طلبته منه وقد كرر ذكرها مرات عديدة حتى ارتسمت

الابتسامة على وجهه فأدركت على الفور أن حالته قد تغيرت تماماً .

وفى المرة التالية التى قد رآها فيها شعر بمزيد من الارتياح ، على الرغم من أنه قد أخبرنى بأنه اضطر أن يغير الصورة المتواجدة فى مخيلته مرات عديدة حتى تغيرت صورتها تدريجياً . وعلى الرغم من أنه لا يشعر بالارتياح الكافى إلا أنه لديه القدرة على طلب مقابلته .

٢. حسِّن حالتك

بمجرد أن يشعر الشخص بالرهبة والقلق من أشخاص يرغب فى قضاء بعض الوقت معهم ، فعليه أن يكوِّن تواصلاً جديداً أكثر إيجابية .

فحينما فعلت ذلك مع مريض ما وطلبت منه أن يفكر بأشخاص يشعر معهم بالثقة والارتياح ، وحينما بدأ يشعر بهذه المشاعر داخل جسده ، قمت بعمل تواصل بين تلك المشاعر والشخص الذى يود أن يشعر معه بالارتياح فى المستقبل .

وإذا كان يشعر بالميل العاطفى تجاه هذا الشخص فعليه أن يتخيل شخصاً ما يمثل له الثقة والارتياح ـ فقد يكون شخصاً يعرفه ولكن غالباً ما يختار الناس نجماً سينمائياً ـ شخصاً مثل " كاثرين زيتا جونز " أو " شين كونرى " أو " كاميرون دياز " أو جورج كلونى " .

وفى نهاية الأمر نضع كل ذلك معاً ونتخيل أننا فى نفس الموقف الاجتماعى ، ولكن بمشاعر إيجابية جديدة .

دعونا نفعل ذلك الآن ...

استعد للمواجهة . الجزء الأول

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ من هم الأشخاص الذين تشعر معهم بالارتياح الشديد ؟ هل هم مجموعة معينة من الأصدقاء أم أفراد أسرتك ؟

ومهما كان هذا الشخص ، عد للمشاعر الجميلة التى تخيلتها بينما تقضى معهم بعض الوقت واستخدم هذه المشاعر كى تحقق الثقة بمشاعرك . ضم إبهام وإصبع إحدى يديك حينما تشعر بهذه المشاعر .

ما المشاعر الأخرى التى تود أن تشعر بها ؟

١ غالباً ما يختار المرضى أشياء مثل " الاسترخاء " أو " عدم الشعور بالخوف حينما ينتقده الآخرون " أو " أن يكون نفسه " .

٢ تخيل شخصاً يمثل لك نموذجاً مثالياً فى المواقف الاجتماعية المختلفة وتخيل أنه يتحدث بثقة مع الشخص الذى تود أن تشعر معه بالارتياح والثقة .

وحينما تكون مستعداً تخيل أنك هذا الشخص تنظر من خلال

عينه وتسمع من خلال أذنه ، واستشعر بما يشعر به بينما يكون فى أى موقف اجتماعى ، وذلك حتى تشعر بالثقة والارتياح .

قم بوضع إبهام وإصبع إحدى يديك معاً واستمر فى فعل ذلك حتى تشعر بالثقة والارتياح التى يشعر بها الآخرون .

وحينما تحقق هذه الثقة حاول أن تستخدمها وحينما تستطيع استخدام هذه الثقة ستشعر بمزيد من الثقة والارتياح حينما تكون مع الشخص الذى تود أن تحدثه . ومن الأفضل أن تستخدم هذه الثقة حتى تبرمج عقلك على النجاح .

وكل مرة تتخيل فيها هذا الأمر تبرمج عقلك على النجاح . وحينما تكون بالفعل مع هذا الشخص ستستطيع أن تشعر بالاسترخاء والارتياح وستدع ثقتك بنفسك تجعل الآخرين يشعرون بأنك تجعلهم أشخاصاً فى هذا العالم !

استعد للمواجهة - الجزء الثانى

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ دعم ثقتك وضع إبهام وإصبع إحدى يديك معاً . حسن حالتك من خلال تخيل الصور والأصوات بشكل أكبر وأوضح والألوان زاهية وتأكد من أنك تتحدث مع نفسك بأقصى حالات الثقة بالنفس وغير مواضع جسدك بطريقة تعكس الثقة والنجاح .

٢ وأثناء تلك الحالة الإيجابية تخيل أنك قد أبليت بلاءً حسناً مع الشخص الآخر وتخيل العلامة المكتوبة على رؤوسهم والتى تقول : " اجعلنى أشعر بالأهمية " ، تخيلهم وهم يضحكون ويبتسمون أو أى شيء يجعلك تشعر بأنهم يقضون وقتاً ممتعاً معك .

٣ والآن اذكر أمراً أو أمرين يثيران جدلاً ما وراقب نفسك كيف ستتعامل مع الأمر بهدوء مهارة . تخيل أن كل شيء يسير على ما يرام مثلما تشاء .

وإذا استدعى الأمر ، فمن الممكن أن تتخيل الشخص الذى يمثل لك النموذج المثالى وهو يتصرف فى هذا الأمر ثم ضع نفسك مكانه .

٤ وحينما تعرض هذا الفيلم عدة مرات ستنظر بعينيك وتسمع بأذنيك واستمتع بهذه المشاعر الجميلة التى تخالجك وأنت فى أحسن أحوالك .

الفصل الثانى والعشرون

•

التخلص من الأحداث والعلاقات المؤلمة

حينما يفيض الكيل

بعد مرور عشرين عاماً من الآن ستشعر بمزيد من الإحباط على الأشياء التى لم تفعلها أكثر من الأشياء التى قد فعلتها .

. مارك توين

إننى مندهش إذا كنت أنت الشخص الذى أوجه إليه هذا الفصل . فذلك الشخص يتعرض لموقف سيئ للغاية حتى إذا أخبرك أى شخص بأن ذلك قد يحدث لك فسوف تضحك أو تشعر بالإهانة .

ولكنك بعض الشىء قد أصبحت أحسن حالاً وربما تكتئب أو تنهمك فى عمل لا ينتهى وتتساءل هل ستشعر بالإرهاق والتعب نتيجة الشعور بالإرهاق والتعب . وربما تكون مضطرباً جسدياً أو نفسياً متسائلاً كيف يحدث ذلك لشخص مثلك .

فإن ذلك يحدث مثل حدوث أى شىء لا إرادى بشكل تدريجى مع مرور الأيام ، فإذا ألقيت ضفدعاً ببركة من الماء الساخن فسوف يقفز أما إذا وضعته فى بركة من الماء البارد ثم قمت بتسخين المياه تدريجياً فسيبقى الضفدع فى المياه حتى يموت تدريجياً .

ولكننى أحضر لك أخباراً سارة - إن تخلصك من حياتك القديمة سيتم بسرعة وبطريقة مباشرة حتى ولو لم تكن مستعداً ، فإن حياتك الجديدة ستبدأ بعد دقائق قليلة من الآن ...

تجاوز المرحلة

إن ريتشارد باندلر له صديق يدير داراً لإيواء السيدات اللاتى قد تعرضن للإساءة من قبل أزواجهن . وقد حاول صديقه إقناعهن بألا يمنحن أزواجهن المزيد من الفرص . وقد عاد معظمهن وقد تعرض لمزيد ومزيد من الإساءة .

وقد قتلت واحدة منهن على يد زوجها ، وذلك حينما استدعى ريتشارد للمساعدة وقد بدأ فى إجراء مقابلات مع السيدات التى نجحن فى الانفصال عن أزواجهن بعد أن أساءوا معاملاتهن عديداً من المرات .

وقد أراد أن يكشف عن المراحل التى قد مررن بها حتى يتركن أزواجهن ليرحلوا . وقد توصل لاكتشاف رائع ، فقد فكرن كثيراً فى كل الأشياء السيئة التى قد حدثت لهن حتى تجمعت كل الذكريات المؤلمة معاً ولم يكن بينها أية مساحة .

وكلما تجمعت تلك الذكريات يشعرن بعدم الارتياح والقلق وحينما يفكرن فى الموقف الذى كن يتعرضن له لم يكن أمامهن سوى تذكر الألم والخوف ولكن كل ذلك قد انتهى الآن .

إن التأثير التراكمى لتلك الذكريات السلبية قد خيب ظنهن فى الصورة المثالية التى كن يرسمنها لأزواجهن ، فقد كانت كالقشة التى قصمت ظهر البعير فقد تخطين تلك المرحلة . ولم يعدن يفكرن فى أزواجهن على أنهم لطفاء ، ومن تلك اللحظة لم يعدن يسألن أنفسهن هل سيعدن لأزواجهن أم لا .

وقد قرر ريتشارد أن يعلم بقية السيدات كيف يتذكرن كل الأوقات السيئة ويجمعهن معاً حتى يشعرن بتأثيرها الكلى . ثم استخدم أداة نفسية متواجدة داخلنا جميعاً ، وبدلاً من الانتظار لشهور أو سنوات حتى تنشط تلك الآلية أرشدهن إلى كيفية تنشيطها فى الحال قبل أن يتعرضن لمزيد من الإصابات .

وسأعرض لكم أسلوب ريتشارد والذى طبقته على المزيد من الناس وقد أكدوا لى أن هذا الأسلوب هو الطريقة الوحيدة التى ساعدتهم على التخلص من تعلقهم بشخص أو بموقف يسبب لهم الأذى . فقد قالوا أشياء مثل : " لم أعد أكن أى مشاعر لزوجى الأسبق " و " وأشعر بأن زوجى الأسبق شخص كنت أعرفه منذ فترة طويلة " و " لقد تخلصت من تلك المشاعر التى كانت تتملكنى وأنا على ما يرام الآن " .

وقد أخبرنى أحد عملائى أن إتباع هذا الأسلوب لمرة واحدة يساعد الشخص على التخلص من المشاعر التى تتملكه وتمنحه الثقة بنفسه لأنه يعرف ما إذا راودته مشاعر الحنين لشخص آخر فإن لديه طريقة تساعده على التغلب على تلك المشاعر .

وسأعرض لكم هذا الأسلوب ولكن جزءًا من تأثيره يكمن فى سرعة تنفيذه . لذا من المهم أن تترك لنفسك بعض الوقت حتى تقرأه جيداً قبل أن تمارسه . فإذا توقفت حتى تتذكر الخطوة التالية ، فسوف تفقد تأثيره . فعليك أن تقرر الآن ما

إذا كنت مستعداً لحدوث تغيير جوهرى فى مشاعرك أم لا .
اقرأ التمرين جيداً قبل أن تمارسه .

أسلوب التجاوز

اقرأ التدريب التالى قبل الشروع فى ممارسته للمرة الأولى ...

١ استدع فى مخيلتك صورة لنفسك وأنت مع زوجك أو زوجتك السابقة حينما كنتما متحابين . وانظر لتلك الصورة وكأنها صورة فوتوغرافية ولاحظ كيف سيكون تأثيرها عليك الآن . وتخيل أنك تضعها جانباً حتى تستطيع أن تفحصها مرة أخرى فى غضون دقيقة .

٢ ثم تذكر أربع تجارب سلبية قد مررت بها مع زوجك السابق حيث إنك قد شعرت بالضيق الشديد وربما تتذكر المرات التى أساءوا لك فيها أو تسببوا فى إحداث ألم لك . قم بعمل قائمة لتلك التجارب التى تستطيع أن تستدعيها فى مخيلتك .

٣ والآن انتقل بين تلك الذكريات الأربع المؤلمة ودقق فى تفاصيل كل واحدة منها وكأنك تعيش فى نفس اللحظة . انظر إلى الأشياء التى قد رأيتها من قبل واستمع إلى ما استمعت إليه واشعر مجدداً بالمشاعر السلبية التى شعرت بها من قبل وكأنك رجعت إلى الماضى .

٤ والآن اقض مزيداً من الوقت فى الانتقال بين الذكريات مرة بعد الأخرى ، وفى كل مرة اجعل الصورة تبدو أكثر وأوضح

وألوانها أزهى . انتقل بينهما أسرع فأسرع حتى تتداخل الأحداث فى بعضها البعض ولا يكون هناك فاصل بين كل الأشياء الأكثر سوءاً التى تحدث مراراً .

٥ وحينما تشعر داخل جسدك بتلك المشاعر السلبية أضف إليها صورة لك وأنت مع زوجك السابق بينما كنتما متحابين ثم واصلى الانتقال بين تلك المشاعر السلبية .

٦ والآن سوف تشعرين بتفسير كلى . واسألى نفسك إلى أى مدى تبدو تلك الصورة جذابة .

٧ وحينما تشعرين إنها لم تعد جذابة بعد ، تخيلى أنك تتخلصين من تلك الذكريات وتخيلى أن كل الصور والمشاعر التى قد تشاركت فيها مع زوجك قد محيت تماماً من ذاكرتك وأنك قد تركت الماضى خلفك .

إن العديد من الناس فقط يحتاجون إلى أداء هذا التمرين العقلى مرة واحدة حتى يشعروا بأنهم قد تحرروا تماماً من تعلقهم من تلك العلاقة القديمة ولكن إذا أردت فمن الممكن أن تمارس هذا التمرين عدة مرات بحذر وبدقة حتى يتضاعف تأثيره .

القسم الرابع

عيادة الثقة بالنفس

أسئلة طرحت كثيراً عن الثقة

س . لقد جربت إجراء التمارين ، ولكننى مازلت أشعر بالخوف ! فما الخطأ الذى ارتكبته ؟

لا شىء . يبدو أنك تفعلين كل شىء على نحو جيد !

ولقد رأيت من قبل مقابلة شخصية مع " بروس سبرنجستين " وقد سأله المذيع هل يشعر بالخوف قبل أى حفلة موسيقية تعرض أمام خمسين ألفاً من الجمهور ؟ .

وقد اندهشت بشدة حينما أجاب سبرنجستين قائلاً : " مطلقاً . فحينما أستعد للصعود على المسرح يبدأ قلبى يدق بشدة وترتعش يدى وأجد صعوبة فى التنفس وأعرف أننى مستعد للعزف ! "

فمشاعر القلق والاستعداد للعزف (الخوف) هى نتيجة طبيعية لإفراز الأدرينالين ، وهذا الأمر يحدث كلما بدأ الإنسان يشعر بالقلق وعدم الارتياح ، أو حينما يفعل شيئاً لأول مرة وطالما أنك تشعرين بالثقة وتتحدثين مع نفسك بطريقة تنم عن الثقة وتتحسن هذه الثقة يومياً حتى قبل أن تكونى مستعدة ، فأنت تفعلين كل ما تحتاجين إليه لتحقيق النجاح .

س . كيف أتوقع قريباً أن أتحلى بمزيد من الثقة ؟

هل تتذكر أيام الطفولة حينما كنت تذهب لزيارة عمتك أو جدتك فكانوا دائماً يقولون لك : " لقد كبرت كثيراً ! " بالرغم من أنك لا تستيقظ كل يوم وتشعر بأنك أصبحت أكثر طولاً فكل أنواع التغيرات تحدث داخلياً .

ولأنك تتغير كثيراً فسوف يلاحظ أصدقاؤك وعائلتك وزملاؤك أنك بدأت تشعر بالثقة بنفسك قبل أن تلاحظ هذا الأمر .

وحينما تمارس التمارين التى قد ذكرت فى هذا الكتاب سوف تشعر بشيء من التغيير ـ سوف يلاحظ البعض تطوراً مفاجئاً بك والبعض الآخر سيلاحظ أن هذا التغيير يحدث تدريجياً .

وسواء تم التغيير بطريقة مباشرة أو بطريقة تدريجية ، فعليك أن تستمر فى ممارسة هذا التمرين لمدة لا تقل عن ثلاثة أسابيع . فإن ذلك لن يساعدك على تحقيق أهدافك فحسب ولكن سيرشدك إلى ما تعتقد دائماً أنه ممكن .

س . هل أنا بحاجة لأداء تمرين الثقة يومياً والذى يستغرق خمس دقائق ؟

كيف ستشعر بالثقة بنفسك إذا بدأت كل يوم بالاعتراض على نفسك ؟

يبدأ معظم الناس يومهم بممارسة تمرين " الشعور بأنك بلا قيمة " فهم يتذكرون كل الأحداث السيئة التى قد حدثت في حياتهم ، ثم ينظرون للمرآة وينتقدون أنفسهم بقسوة مراراً وتكراراً ويكونون حالة سلبية ويربطونها بأنفسهم .

إن مثل هذا التمرين يجعلك تبدأ الممارسة من جديد وأن إعادة هذه التمارين وممارستها يومياً ستساعدك على الشعور بالثقة طوال اليوم .

س . دائماً ما يخبرني أصدقائي بأنني قد أصبحت متكبراً منذ أن بدأت قراءة هذا الكتاب . فكيف أستطيع أن أعرف ما إذا كنت قد تحولت إلى شخص سخيف ؟

حينما نتغير يشعر البعض بالقلق لأن الإنسان يحب الاعتياد ، لذا حينما نبدأ فجأة في تغيير أنفسنا يبدو أننا أصبحنا مختلفين تماماً . بالإضافة إلى أن البعض لا يريدك أن تصبح أكثر ثقة بنفسك لأنك ستصبح أكثر قوة منهم .

وستعرف أن هذه التمارين لها تأثير فعال ، وذلك حينما يخبرك الآخرون بأنك أصبحت مختلفاً . فسيكون البعض سعيداً من أجلك وسيشعر البعض الآخر بالقلق . ولكن أهم ما في الأمر أنك أصبحت مختلفاً في المراحل الأولى ، على الرغم من أن بعض أصدقائك سيستغرقون بعض الوقت حتى يتأقلموا مع شخصيتك الجديدة .

وتذكر أيضاً أن الأمر بعيد تماماً عن التظاهر ، ولكنه يخص الصور والأصوات الموجودة في مخيلتك وكذلك الطريقة التي تستخدم بها جسدك حتى تصبح أكثر تلاؤماً وارتياحاً مع شخصيتك الجديدة .

فحينما تحقق أهدافك وتسعى كل يوم لتحقيقها (حتى قبل أن تشعر بالارتياح) سوف تتغير حياتك تماماً .

فإذا كان أصدقاؤك يحبونك بالفعل فسيظلون يحبونك لأنك أصبحت أكثر ثقة بنفسك وأكثر نجاحاً وتألقاً أما إذا بدا عليهم الغيرة فانصحهم بشراء نسخة من هذا الكتاب !

س . حينما أمارس التمرين أشعر بأننى واثق بنفسى ولكن يختلف الوضع حينما أذهب إلى أى مكان . فما الذى يجب علىّ فعله ؟

تذكر أن الثقة دون ممارسة ما هى إلا إحساس والممارسة بدون توجيه لن تؤدى بك حيث ترغب . وإذا كنت تشعر بذلك فهذا لأنك لم ترسم لنفسك بعد مستقبلاً إيجابياً .

راجع قسم وضع الأهداف وتحقيقها . فالأهداف التى ستضعها ستمنحك الإحساس بالتوجيه والممارسة اليومية ستستخدم هذه المشاعر الطيبة لصالحك .

ومع مرور الأيام لن تشعر بنفس المشاعر التى اعتدت أن تشعر بها وسوف تقترب أكثر فأكثر من الحياة التى تحلم بها .

س . إننى خائفة إذا بدأت أتظاهر بالثقة فلن يرغب الرجال فى مقابلتى . أليس هناك نسخة من هذا الكتاب تخص المرأة ؟

أولاً ، إن الأمر بعيد تماماً عن التظاهر ـ فهو التمرس على مهارات الثقة بالنفس والشعور بالارتياح والسعادة فى هذه الحياة . وبحكم خبرتى أجد أنه ليس هناك شىء يلفت انتباه الرجل أو المرأة أكثر من التوهج الداخلى الذى ينتج عن الشعور بالارتياح فى شخصيتك الجديدة .

س . لقد تعرضت للإساءة حينما كنت طفلاً صغيراً ولا أزال أجد صعوبة فى الشعور بالثقة مع أشخاص بعينهم . فهل ستساعدنى مثل هذه الأساليب ؟

بالطبع ستساعدك ، ولكنك إذا كنت تعانى من أى نوع من الإصابات القديمة ، فأنصحك أولاً أن تزور طبيباً متخصصاً قبل أن تبدأ فى استخدام تلك الأساليب .

وفى الوقت ذاته حينما تستخدم هذه الأساليب ستساعدك على الفور على أن تدرك أن الماضى قد انتهى وأنك باستطاعتك أن تؤقلم نفسك على اكتساب المزيد من الثقة متجاهلاً تماماً كل ما قد حدث لك من قبل ، وتأكد من أنك تمارسها يومياً ولمدة ثلاثة أسابيع حتى تؤدى دورها الفعال .

س . إنك بأفضل حال ـ فقد حصلت على كل ما تسعى إليه .
وأنا واثق من أننى سأشعر بالثقة فى نفسى أيضا إذا
أصبحت مشهوراً وناجحاً !

لقد قرأت قصتى " غيِّر حياتك فى سبعة أيام " ، ولكننى أحب أن يكون لدى كتاب مثل ذلك الكتاب حينما أكبر ولم يكن ذلك إلا حينما بدأت بقلم التنويم المغناطيسى ، حيث بدأت أكتشف ثقتى بنفسى وأتصرف وكأن حياتى قد تغيرت للأفضل .

إذا حققت نجاحاً ما فإن الفضل فى ذلك يرجع إلى مشاركتى معكم هذا الكتاب ؛ فمازال بداخلى الصراع ولكننى سعيد لأننا نتعلم المزيد كلما تقدمنا فى العمر وإذا كنت محظوظاً فسوف أكون محظوظاً دائماً وسأواظب على التعلم لبقية حياتى .

فكرة نهائية

منذ عدة سنوات وفى أثناء أسبوع ما حينما كنت أسجل ندواتى التى تحمل اسم " توقف عن التدخين " جاءنى مهندس الصوت أثناء الاستراحة وقد بدا عليه القلق وحينما سألته عما به أجابنى بأنه لم يدخن منذ بضعة أيام وأنه كان مدخناً دائماً .

وسألنى : هل من الممكن أن يكون لبرمجة العقل تأثير ، على الرغم من أنه كان يقرأ الكتاب بالصدفة دون أن يكون بداخله النية فى التغيير ؟

وهناك مقولة قديمة تقول إنك إذا رغبت فى تعلم شىء ما فابدأ فى تعليمه للآخرين " فى أثناء كتابة هذا الكتاب لاحظت أن ثقتى بنفسى قد ازدادت بشكل ملحوظ ، وأن أصدقائى أخذوا يسألوننى ما الذى فعلته حتى أتغير . ووجدت أيضاً أننى بدأت أتخذ موقفاً قبل أن أكون مستعداً " وكانت النتائج ظاهرية " .

فلقد كتبت هذا الكتاب من أجلك متمنياً أن أساعدك على تغيير حياتك مثلما قد تغيرت حياتى أثناء كتابته ـ وأتمنى أن تتحقق كل أحلامك !

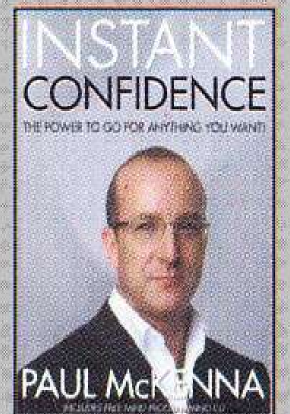
مع تمنياتى بالنجاح

بول ماكينا



أهم جروبات على تليجرام
باحثون
هنا سور الأزبكية
غواص في بحر الكتب
قناة مصر الثقافية و الفنية

هل تود أن تتمتع بالثقة الكافية التى تمكنك من السعى وراء ما تريد فى هذه الحياة؟



إن د. "بول ماكينا" هو أحد أعظم المعالجين بالتنويم المغناطيسى فى هذا الكتاب الرائع يكشف لنا عن الأسرار التى تمكنك من التحكم فى العالم وأكثر الكتّاب البريطانيين نجاحاً فى مجال تنمية الشخصية . وفى مشاعرك والعيش متمتعاً براحة أكبر وثقة أعظم من ذى قبل . سوف تتعلم فى الكتاب كيفية التخلص من مشاعر الخوف والإحباط وكيفية خلق قدر وافر من الثقة بالنفس والدافعية فى دقائق معدودة . وحتى قبل الانتهاء من قراءة الكتاب ، ستجد أن نظرتك للحياة قد تغيرت للأحسن .

هل تود أن تتمتع بالقوة فى مواجهة المواقف الصعبة؟

سواء كنت تريد التمتع بالثقة فى عملك أو حياتك العاطفية أو أى جانب من جوانب حياتك ، فسوف يرافقك "بول" خطوة بخطوة عبر مجموعة من الأساليب البسيطة ذات الأثر الفعال والتى لا يكشف عنها إلا لعملائه على وجه الخصوص والحاضرين ندواته .

إذا أردت أن تنعم بالراحة النفسية وتحقق كل ما أنت قادر عليه فإليك هذاالكتاب !






www.Maktbah.com
Exclusive
For
www.ibtesama.com
www.ibtesama.com